

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н

Форма № П-4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Форма навчання заочна

Кафедра бухгалтерського обліку і аудиту

Допускається до захисту

Завідувач кафедри _____ Є.А. Карпенко

«30» червня 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

***на тему: «Організація і методика проведення електронних тендерів у сфері
публічних закупівель»***

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Публічні закупівлі»

ступеня «магістр»

Виконавець роботи Соболєвський Сергій Сергійович

_____ 30.06.2021 р.

Науковий керівник к.е.н., доцент Прохар Наталія Вікторівна

_____ 30.06. 2021 р.

Полтава – 2021

ЗМІСТ

Розділ 1. Теоретичні основи проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель	6
1.1. Еволюція виникнення тендерів як різновиду відкритих торгів	6
1.2. Забезпечення конкуренції як обов’язкового принципу проведення електронних тендерів	Я
1.3. Сутність та особливості функціонування електронних тендерів в Україні	30
Висновки за розділом 1	40
Розділ 2. Вітчизняний досвід проведення електронних тендерів	43
2.1. Нормативно-правове забезпечення проведення електронних тендерів в Україні	43
2.2. Порядок проведення електронних тендерів на прикладі КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради	56
2.3. Особливості оцінки тендерних пропозицій	70
Висновки за розділом 2	77
Розділ 3. Міжнародний досвід проведення електронних тендерів та його запровадження в Україні	80
3.1. Міжнародний досвід проведення електронних тендерів	80
3.2. Відповідальність за порушення законодавства у сфері публічних закупівель	87
3.3. Напрями вдосконалення проведення електронних тендерів в Україні	92
Висновки за розділом 3	98
Висновки	101
Список використаних інформаційних джерел	107
Додатки	117

ВСТУП

Ефективність публічних закупівель визначається, насамперед, додержанням усіма учасниками цієї системи вимог щодо економії та прозорості під час їх організації, забезпечення конкуренції, а також максимальним спрощення таких процедур. Від ефективності проведених електронних тендерів залежить успішність функціонування економіки України загалом. Відповідно, актуалізується питання подальшого розвитку функціонування електронної системи закупівель та підвищення ефективності використання державних коштів з метою забезпечення українського суспільства якісними товарами та послугами.

У середньому обсяги державних закупівель у країнах ЄС становлять від 10 % до 25 % ВВП. Проте обсяг цих закупівель не завжди свідчить про їх ефективність.

Організаційні й методичні аспекти проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель розглянуті у працях вітчизняних науковців, таких як: А. М. Бровдій, І. В. Влялько, К. Ю. Водоласкова, Н. В. Головка, А. М. Довбенко, М. Ю. Довгань, В. В. Зубар, О. В. Іншина, К. Є. Крищенко, В. П. Міняйло, В. М. Новаковець, А. О. Олефір, М. В. Остапук, Я. В. Петруненко, Г. І. Пінькас, Н. П. Селіванова, А. О. Сошников, О. Г. Турченко, К. І. Фамієва, тощо. Незважаючи на високий інтерес науковців до вказаної проблематики, у науковому просторі бракує системних досліджень питань щодо вдосконалення проведення електронних тендерів.

Метою дипломної роботи є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації й методики проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель в Україні.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- розгляд еволюції виникнення тендерів як різновиду відкритих торгів;

- розкриття сутності конкуренції як обов'язкового принципу проведення електронних тендерів;
- дослідження сутності та особливостей функціонування електронних тендерів в Україні;
- розгляд нормативно-правового забезпечення проведення електронних тендерів в Україні;
- вивчення особливостей проведення електронних тендерів КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради;
- дослідження методики оцінки тендерних пропозицій;
- аналіз міжнародного досвіду проведення електронних тендерів;
- розкриття видів відповідальності за порушення законодавства у сфері публічних закупівель;
- обґрунтування напрямів вдосконалення проведення електронних тендерів в Україні.

Об'єктом дослідження є організація і методика проведення електронних тендерів в Україні.

Предметом дослідження є сукупність організаційних, адміністративно-правових і юридичних аспектів проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель.

Суб'єктом дослідження обрано КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради.

При написанні роботи використовувалися загальнонаукові методи дослідження, такі як системний підхід, синтез і аналіз, індукція та дедукція, групування та порівняння, спостереження, метод експертних оцінок тощо.

Інформаційною базою проведеного дослідження є міжнародні угоди України та країн ЄС, нормативно-правові акти України, серед яких закони Верховної Ради України, постанови Кабінету Міністрів України, укази Президента України, накази галузевих Міністерств і відомств, матеріали періодичних видань.

Методологічною основою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків з організації, методики та правового регулювання електронних тендерів у сфері публічних закупівель, матеріали періодичних видань.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає у вирішенні проблеми підвищення ефективності організації й методики проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель в Україні.

Найбільш вагомими результатами, що характеризують наукову новизну, є такі: узагальнення історичних фактів про появу тендерів (відкритих торгів); удосконалення трактування сутності терміну «конкуренція у сфері закупівель» та узагальнення ознак її класифікації; удосконалення сутності терміну «тендер» та узагальнення ознак класифікації тендерів; обґрунтування підходів до обчислення вартості життєвого циклу при використанні нецінових критеріїв; визначення напрямів реформування системи електронних тендерів та удосконалення системи ProZorro.

Практична цінність проведеного дослідження полягає у застосуванні при проведенні електронних тендерів розроблених пропозицій автора щодо роботи системи ProZorro.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТЕНДЕРІВ У СФЕРІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

1.1. Еволюція виникнення тендерів як різновиду відкритих торгів

Тендер в умовах сучасної ринкової економіки є розповсюдженим способом купівлі-продажу товарів, що використовується у більшості країн світу, включаючи Україну. Саме тому доречним є невеликий екскурс в історію з метою простеження історичного розвитку інституту тендерних торгів від часів давніх цивілізацій до сьогодення й дослідження особливостей появи конкурсних торгів на теренах нашої держави з юридичної точки зору.

Конкурсна форма купівлі-продажу товарів відома ще з часів античності. Дослідження історичних джерел дає підстави вважати, що перший тендер було проведено приблизно у V ст. до н.е. у Вавилоні, де в якості лотів на продаж виставлялися жінки, які досягли шлюбного віку. Термін «аукціон» виник у Давньому Римі, де позначався латинським словом «auctus», що перекладається як зростання або збільшення. Закони Римської імперії визначали такий захід як спосіб укладання договорів та у деяких випадках передбачали необхідність його проведення для суб'єктів господарювання. Наприклад, відкриті торги обов'язково мали бути проведені при передачі в оренду міських земель або продажу судової застави. Слід зазначити, що в умовах розвитку Стародавніх цивілізацій відкриті торги досить часто застосовувалися для виставлення на продаж рабів, правовий статус яких дорівнювався до статусу речей [16].

Торги, відповідно до Вікіпедії, це: обмін, купівля та продаж товарів, які в період пізнього середньовіччя та ранньомодерного часу відбувалися у спеціально визначених місцях у дозволені властями дні; місця такого обміну, купівлі та продажу товарів [77, с. 143].

У києворуську добу частина міст виникла на місці торжищ. Якихось привілеїв на проведення торгів у часи Київської Русі не було. У Києві та в центрах князівств торги, очевидно, проводилися щоденно. Опосередковано про це може свідчити інформація Тітмара Мерзебурзького про наявність 8-ми торжищ у Києві. Ситуація дещо змінилася в литовсько-польську добу, коли конституція сеймова Королівства Польського від 1507 р. заборонила проводити торги в селах, хоча винятки були (не тільки торги, але і ярмарки проводилися в с. Жидичин; нині село Ківерцівського району Волинської обл.). Дозвіл на проведення торгу видавав король чи великий князь. Подекуди такий дозвіл був складовою локаційного чи локаційно-магдебурзького привілею, інколи це був окремий привілей на право проводити або лише торги, або торги і ярмарки. Зазвичай у місті проводився один щотижневий торг, як виняток – два дні на тиждень. Днями проведення торгів найчастіше були: п'ятниця, неділя, понеділок, досить рідко - середа.

Торги у великих містах і в містечках мали свою специфіку. Торги великих міст (Києва, Луцька, Кременця, Житомира, Вінниці) обслуговували найперше потреби міщан і певною мірою - мешканців навколишніх сіл. Абсолютна більшість невеликих міст (містечок) були приватними і виконували функції торгового центру. У великих містах, зважаючи на велику кількість торгового люду (купці, крамарі, перекупні) та наявність постійних яток, в яких торгівля проводилася щоденно, значення торгів дещо нівелювалося і подекуди вони мали певну спеціалізацію. Так, привілеєм короля польського і великого князя литовського Сигізмунда I від 13.11.1509 р. встановлювався щотижневий торг м'ясом по суботах у Львові, з правом вільного продажу для міщан та селян. У малих містах, а таких була абсолютна більшість, щотижневий торг мав більш вагоме значення. Щодо асортименту торгівельних товарів, то такими передусім були продукти харчування та промислові товари першої необхідності (одяг, взуття, реманент).

Історія виникнення відкритих торгів на теренах України безпосередньо пов'язана з Російською імперією, до складу якої у XVII столітті входила

частина українських земель. Саме тоді царським урядом було видано перші акти зі згадкою про заходи, схожі на публічні торги, які на той час фактично ототожнювалися з конкурсним продажем. Так, 7 липня 1654 р. був оголошений Указ про підрядну ціну на доставку до Смоленська борошна і сухарів, згідно з яким підрядник на певних умовах повинен був поставити хліб до Смоленська, одержуючи при цьому звільнення від мита (табл. 1.1). Тобто конкурсу як такого ще не було, але вже закладалися його основні підвалини – публічне замовлення, пошук виконавців, наперед задані умови. Більш удосконалений механізм відкритих торгів закріплювався у Зібранні законів цивільних Російської імперії, де чітко встановлювалося, що переможцем визнається той, хто пропонує «найвигіднішу ціну». У 1722 році в Російській імперії було прийнято перший спеціалізований закон, що регламентував торги для державних потреб [16].

Таблиця 1.1

Особливості здійснення відкритих торгів (тендерів) у давнину
[авторське узагальнення]

Період часу	Країна	Предмет закупівлі
V ст. до н.е.	Стародавній Вавилон	Жінки, які досягли шлюбного віку
X ст. до н.е.	Стародавній Рим	Оренда міських земель або продаж судової застави
III ст. до н.е.	Стародавня Греція	Раби
XII ст.	Київська Русь	Зерно, печений хліб, овочі, риба, м'ясо, молоко, вироби ремесла та промислів
XV ст.	Київська Русь	Хутро, мед, віск, шкіра, риба, ремісничі вироби
XVII ст.	Україна в складі Російської імперії	Доставка борошна і сухарів
XVIII ст.	Російська імперія	Закупівля провіанту для державних потреб

Таким чином, в Україні процедура купівлі-продажу товарів за конкурсом до XX століття розвивалася на основі тогочасного законодавства Російської

імперії і стосувалася, переважно, державного сектора економіки, який сьогодні регулюється за допомогою господарського права.

Зі встановленням радянського режиму на українських землях публічні торги практично зникли з господарського життя країни, оскільки основна частина підприємств була націоналізована, а правова конструкція подібного способу купівлі-продажу товарів прямо суперечила плановій економіці [85 с. 45].

З метою ефективного розміщення державних замовлень і обмеження корупції для повоєнної Німеччини американськими економістами, що надавали допомогу Європі у межах так званого «плану Маршалла», був розроблений механізм тендерних закупівель, який як першоджерело згодом став основою типового закону Комісії ООН з права міжнародної торгівлі про громадські закупівлі (Uncitral Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services), а також правил проведення тендерів міжнародних фінансових організацій (група Світового банку, регіональні банки розвитку тощо) та згодом національних законодавств про державні закупівлі. Загалом тендерні закони консервативні. Наприклад, остання, третя редакція Правил проведення тендерів Світового банку існувала понад 10 років, аналогічно нові Директиви ЄС щодо державних закупівель змінюють попередні після понад 12 років їхні дії.

Натомість в Україні бурхливі процеси у суспільстві та економіці рефлексували і на кількість, і на обсяг змін у законодавстві щодо державних закупівель. Так, Цивільний кодекс 1963 р. не містив норм, присвячених інституту торгів та, зокрема, конкурсній купівлі-продажу товарів. Господарський кодекс взагалі ще не було прийнято.

Перша регламентація торгів як особливого способу укладання договорів була пов'язана з початком переходу до ринкової економіки, а саме – із проведенням приватизації державної власності. Так, Указом Президента України «Про заходи щодо забезпечення прав громадян на використання приватизаційних майнових сертифікатів» від 26.11.1994 р. № 699/94, Наказом

Фонду державного майна України «Про затвердження Порядку проведення спеціалізованих сертифікатних аукціонів за компенсаційні сертифікати» від 05.04.1996 р. № 395 було врегульовано організацію і проведення сертифікаційних аукціонів. Після цього було прийнято ще кілька підзаконних нормативно-правових актів стосовно порядку проведення аукціонів у галузі приватизації майна та Закон України «Про Державну програму приватизації» від 18.05.2000 р. № 1723-111, згідно з якими органам приватизації вперше надавалося право проводити аукціони за методом зниження ціни лота [85, с. 46].

01.01.2004 р. набув чинності Господарський кодекс України, у якому лише згадується про можливість укладення договорів на публічних торгах, але немає чіткої регламентації процедури проведення аукціону чи тендеру [6]. Так само й у Цивільному кодексі України, прийнятому у 2003 р., з'явилася норма, частково присвячена торгам без їхньої деталізації [82].

У 2010 р. та у 2014 р. приймалися нові редакції Закону «Про здійснення державних закупівель», а між цим впродовж 2010-2013 рр. понад 30 разів вносилися зміни до цього закону, що є досить революційним і водночас показовим [61].

Поняття «державні замовлення» як прообраз сучасного терміну «публічні закупівлі» було вперше застосоване Держпланом СРСР під час розроблення проекту народногосподарського плану на 1988 р. Головною причиною введення цієї економічної категорії було те, що вже з середини 80-х рр. Держплан СРСР у масштабах всього народногосподарського комплексу не міг повністю збалансувати планові завдання з виробництва продукції з наявними матеріальними ресурсами. Він змушений був здійснити кроки у напрямі децентралізації наявної системи. Нездатність забезпечення встановлених планів зумовила появу державного замовлення, яке охопило 70-80 % загальних обсягів народного господарства і повністю забезпечувалось необхідними матеріальними ресурсами. Продукцію, що виготовлялась понад державне замовлення, дозволялось реалізовувати виробнику самостійно.

Така ідеологія щодо державного замовлення була до 1993 р., враховуючи перші роки незалежності України. Починаючи з 1993 р., коли система централізованого планування виробництва і розподілу матеріально-технічних ресурсів поступово втрачала свою дієздатність і адекватність економічній ситуації, трансформувались і функції державного замовлення, дедалі більше втрачаючи властивості абсолютного державного регулятора у виробництві продукції та послуг і перетворюючись на засіб забезпечення потреб у матеріальних ресурсах, продукції, роботах і послугах споживачів, що утримуються коштом державного бюджету. Це знайшло своє відображення у щорічних указах Президента України до 1996 р. про державний контракт та державне замовлення на відповідний рік, якими затверджувався обсяг замовленої державою продукції та обсяг необхідного для цього фінансування, а вибір виконавців здійснювався на власний розсуд керівників державних організацій-замовників.

Водночас було прийнято першу «тендерну» постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні» від 21.10.1993 р. №871 [60], що дала початок проведенню міжнародних торгів і впорядковувала проведення на конкурсних засадах закупівель за бюджетні кошти товарів (робіт, послуг) виключно іноземного походження для задоволення державних потреб України. Під час дії зазначеної Постанови Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України зареєстровано 66 міжнародних тендерів.

Особливе місце у регулюванні закупівель того часу посідала постанова Кабінету Міністрів України «Про заборону використання бюджетних коштів для закупівлі товарів (робіт, послуг) іноземного походження» від 04.06.1996 р. № 611 [47], відповідно до якої закупівлю продукції іноземного походження дозволялося здійснювати лише за рішенням Прем'єр-міністра України за поданням спеціально створеної Міжвідомчої комісії з питань регулювання закупівлі товарів (робіт, послуг) для державних потреб, роботу якої забезпечувало Міністерство економіки. Тільки після такого рішення,

прийнятого на основі висновків про відсутність в Україні виробництва певної продукції, дозволялося здійснювати закупівлю продукції іноземного походження.

Отже, складалася парадоксальна ситуація щодо задоволення державних потреб: щодо іноземних постачальників/підрядників держава дотримувалася загальноприйнятої у міжнародній торгівлі практики розміщення державних контрактів виключно на конкурсних засадах, а всередині країни державні контракти розміщувались не на конкурентних засадах.

Істотні зміни у принципових підходах до формування і розміщення державних замовлень були зафіксовані у Законі України «Про поставки продукції для державних потреб» від 22.12.1995 р. №493/95-ВР [66], а також у відповідній постанові Кабінету Міністрів України «Про Порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їхнім виконанням» від 29.02.1996 р. №266 [64].

У цьому законі вперше встановлено, що відбір виконавців державного замовлення має здійснюватися на конкурентних засадах. Також у ньому визначено загальний перелік державних замовників (міністерства, центральні органи державної виконавчої влади, Уряд Автономної республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, інші державні організації та установи, уповноважені Урядом України укладати державні контракти), гарантом із зобов'язанням яких є Кабінет Міністрів України; зазначено функції замовників та їхніх обов'язків, джерела фінансування замовлень і порядок контролю за їхнім використанням.

Водночас, зважаючи на зміни, що сталися в економіці України, а також в її зовнішньоекономічній політиці, виникла необхідність внесення відповідних змін до організації роботи щодо здійснення державних закупівель, насамперед щодо законодавчих та нормативних актів з цього питання.

Це було пов'язано з намірами України інтегруватись до Європейських економічних структур та приєднатись до Світової організації торгівлі. Головною умовою для реалізації цих намірів було приведення внутрішнього

законодавства України, зокрема і з питань державних закупівель, у відповідність до норм і правил міжнародної торгівлі.

Вимоги Світової організації торгівлі (СОТ) щодо зазначеного питання визначені в Угоді про державні закупівлі, прийнятої у квітні 1994 р. (з 2016 р. діє нова редакція цієї угоди). Ця угода поширюється на будь-який закон, норму чи практику, що стосуються державних закупівель, враховуючи державні закупівлі у сфері послуг.

Обов'язковими умовами Угоди про державні закупівлі є недискримінація постачальників незалежно від їхнього статусу та державної належності і здійснення закупівель на конкурсній основі із забезпеченням прозорості на кожній стадії торгів (тендерів) на вимогу будь-якого з постачальників.

У межах реалізації заходів щодо вдосконалення системи державних закупівель в Україні та з метою наближення процедур розміщення державних замовлень до передбачених вимогами системи Світової організації торгівлі у 1997-1998 рр. були прийняті постанови Кабінету Міністрів України «Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг)» від 28.06.1997 р. № 694 [63], «Про створення єдиної системи закупівель товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету та іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України» від 24.09.1997 р. № 1058 та «Про здійснення торгів (тендерів) у будівництві» від 01.09.1998 р. № 1369.

Перша із зазначених постанов визначала загальні процедури здійснення державних закупівель центральними та місцевими органами виконавчої влади, підприємствами, установами, організаціями незалежно від форми власності, що здійснюють закупівлю продукції коштом державного бюджету або іноземних кредитів, що залучаються під гарантію Кабінету Міністрів України, шляхом проведення торгів (тендерів). Друга постанова була прийнята з метою впорядкування закупівель товарів, робіт, послуг вартістю від 10000 грн, шляхом встановлення єдиного для державних структур всіх рівнів порядку здійснення закупівель та контролю за використанням коштів державного

бюджету. Нарешті, третя постанова була розроблена з метою врахування особливостей, що виникають під час проведення торгів (тендерів) на укладання контрактів підрядних робіт і послуг у галузі будівництва.

Правила здійснення державних закупівель, визначені зазначеними постановами, переважно відповідали міжнародним вимогам, однак, були недостатніми для належного регулювання державних закупівель, у зв'язку з чим об'єктивно виникла необхідність закріплення цього регулювання на законодавчому рівні.

Зокрема рівень дотримання вимог цих постанов був достатньо низьким. Наприклад, у процесі здійснення заходів щодо інформатизації державних структур протягом 1998-1999 рр. лише 2% державних закупівель товарів, робіт і послуг було проведено згідно з вимогами постанови Кабінету Міністрів України «Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг)» від 28.06.1997 р. № 694 [63]. Крім того, деякі державні структури та обласні державні адміністрації розробили та прийняли власні положення про проведення конкурсів.

Усі ці відомчі положення мали єдину рису - контроль за конкурсами, проведеними у відомстві, був підконтрольним керівництву цього відомства. Як наслідок, такі положення мали численні процедурні похибки, що нівелювало тендерні принципи.

Враховуючи це та зважаючи на актуальність вирішення питання про приєднання України до СОТ й інтеграції в ЄС, а також підвищення ефективності використання коштів, що витрачаються на державні закупівлі, Міністерством економіки за участі інших міністерств та відомств у 1999 р. був підготовлений проект Закону України «Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти», спрямований на врегулювання процедур закупівель шляхом створення широкого конкурентного середовища на ринку державних закупівель, забезпечення прозорості та справедливості конкурсних процедур. На той час законопроект було розроблено на основі зазначеного Типового Закону комісії ООН з права міжнародної торгівлі та з урахуванням відповідних

законів, прийнятих у постсоціалістичних країнах (насамперед у Польщі). Цей перший «тендерний» закон було прийнято 22.02.2000 р.

Цікавим досвідом того періоду було законодавче закріплення можливості надання переваг вітчизняним товаровиробникам під час здійснення закупівель. Детальніше на той час регламентувала порядок застосування умов захисту постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку захисту вітчизняного ринку у разі закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 11.04.2001 р. № 347 [65], якою, зокрема, було затверджено перелік товарів, робіт та послуг, під час закупівлі яких тендери проводяться лише із залученням вітчизняних виробників. Під час закупівлі інших товарів, робіт і послуг, не включених до зазначеного переліку, замовник застосовував преференційну поправку в розмірі 10 % до ціни тендерної пропозиції, поданої вітчизняним виробником.

З метою впровадження механізму міжвідомчої координації для підвищення ефективності закупівлі та її загального економічного ефекту постановою Кабінету Міністрів України було затверджено Порядок міжвідомчої координації державних закупівель від 10.10.2001 р. № 1312 [39]. Цей порядок був певним аналогом практики рамкових закупівель, що успішно і тривалий час функціонує в Європейському Союзі. Зокрема у Великобританії, Швеції процедура закупівлі низки товарів і послуг (згідно з відповідним переліком) проводить відповідною уповноваженою установою з урахуванням потреб інших бюджетних установ, що дозволяє отримати ефект масштабу закупівлі та економію часу й коштів платників податків. На жаль, до 2013 р. такий механізм в Україні не застосовувався.

Також впродовж 2000-2002 рр. було прийнято необхідні накази Міністерства економіки щодо докладного врегулювання окремих положень Закону (форми документів, порядок розгляду скарг, порядок створення та діяльності тендерних комітетів, порядок проведення контролю за дотриманням законодавства щодо державних закупівель), низка положень яких збереглися і в нинішній нормативній базі.

У січні 2003 р. Парламент підтримав Урядовий варіант змін до закону, напрацьованих у результаті аналізу практики його застосування. Насамперед, слід наголосити на встановленні нижньої вартісної межі (чого раніше не було), також не було норми обмеження учасників торгів лише вітчизняними виробниками та встановлено правила визначення предмета закупівлі.

Здавалося б, еволюційність вдосконалення законодавства є ознакою цивілізованої розбудови системи державних закупівель аналогічно тому, як це відбувається у розвинутих країнах, насамперед у країнах Європейського Союзу.

Однак у 2004 р. відбулася свого роду революційна знакова подія, народні депутати України прийняли Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 21.12.2004 р. № 2171-III [43]. Дуже загальна назва цього закону приховувала доволі цікаві та значні зміни до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», а саме:

- обов’язкове розміщення замовниками інформації щодо державних закупівель лише на єдиній приватній інформаційній системі (сайті) через нібито «захист права інтелектуальної власності», що згодом призвело до комерційної монополізації на розміщення інформації, яка належить державі;
- зменшення вартісної межі застосування процедури спрощеного тендеру – запиту цінових пропозицій;
- встановлення обов’язковості плати за тендерну документацію, внесення тендерного забезпечення та забезпечення виконання договору, що згодом призвело як до неодноразових зривів торгів через небажання суб’єктів господарювання викладати гроші третім особам просто за участь у тендері без гарантування чесного його проведення, так і подекуди до відчутного подорожчання тендерних пропозицій, в ціну яких суб’єкти господарювання закладають усі витрати. Аналогічною була ситуація з покладенням на переможця торгів незрозумілих витрат, пов’язаних з укладенням договору.

Відразу після набуття чинності цих змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» (з 11.01.2005 р.) до Кабінету Міністрів України, Міністерства економіки почала надходити велика

кількість звернень стурбованих замовників і учасників торгів, внаслідок чого новосформований постреволюційний уряд оголосив виправлення ситуації у сфері державних закупівель одним із своїх пріоритетів. Робота Уряду з цього приводу проводилася у двох напрямках:

- обмеження проведення торгів до внесення змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» через механізм їхнього погодження з Прем'єр-міністром України;

- розробка нової редакції Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», яка повинна відповідати державним інтересам (створення конкурентного середовища у цій сфері, досягнення оптимального і раціонального використання державних коштів та забезпечення прозорості процедур державних закупівель) та міжнародному законодавству, насамперед Світової організації торгівлі та Європейського Союзу.

Кабінет Міністрів України 26.03.2005 р. ухвалив і 04.04.2005 р. передав до Верховної Ради України Проект Закону «Про внесення змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» як невідкладний для прийняття. Цей законопроект передбачав поширення тендерних засад на закупівлі, що здійснюються державними і казенними підприємствами для підвищення ефективності їхньої діяльності, а також фокусування на ціновому параметрі вибору найкращої пропозиції, зокрема через біржові ринки.

Однак 16.06.2005 р. Верховна Рада України прийняла зовсім інший варіант змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» на основі депутатського законопроекту, до якого Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Міністерство юстиції і СБУ сформулювали застереження, зокрема щодо:

- оприлюднення інформації щодо державних закупівель у приватних інформаційних системах, які повинні відповідати спеціальним вимогам та водночас самостійно визначати умови розміщення замовниками такої

інформації, а недотримання таких умов замовниками є підставою для скасування торгів;

- окремих аспектів повноважень, статусу, діяльності Тендерної палати України як сукупності громадських організацій, щодо перебирання на себе функцій державного управління за відсутності реального суспільного і державного контролю за її діяльністю;

- недоцільності обов'язкового підвищення кваліфікації всіх членів тендерного комітету кожні два роки;

- покладення всіх можливих витрат участі у тендері та за нотаріальним посвідченням договору на учасника-переможця процедури закупівлі. До того ж, будь-які витрати, які зазнав учасник у процесі здійснення процедури закупівлі та укладення договору про закупівлю, не підлягали оскарженню.

Ці зміни до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» набули чинності з серпня 2005 р., що ознаменувало перехід до більш просунутої версії епохи «Тендерної палати».

У 2005-2008 р.р. характерними рисами були:

- повне ігнорування парламентом законодавчих ініціатив і спроб Уряду врегулювати ситуацію. Натомість за два роки було прийнято сім законів про внесення змін до закону лише авторства народних депутатів;

- монополізація обов'язкового оприлюднення інформації про закупівлі на приватному веб-сайті замість державного інформаційного ресурсу;

- абсолютна регуляторна роль Тендерної палати (обов'язкові консультаційні послуги через певні фірми та оплата роялті, оскарження торгів, «чорний список» учасників торгів, обов'язкова підписка на бюлетень Тендерної палати для участі у торгах, нотаріальне завірення договорів про закупівлю, оформлення псевдо поруки як обов'язкового виду тендерного забезпечення, корупційні погодження процедури закупівлі в одного учасника).

За оцінками СБУ, яка згодом довго розслідувала діяльність Тендерної палати та її пов'язаних структур, державі було завдано збитків у сумі близько 500 млн дол. США.

З огляду на вище зазначенні норми законодавства, з кінця березня 2008 р. по серпень 2010 р. державні закупівлі в Україні регулювалися тимчасовим положенням, затвердженим Кабінетом Міністрів України, яке змістовно містило положення закону, що діяв до початку 2005 р.

У 2010 р. після тривалої роботи було прийнято нову редакцію Закону про державні закупівлі, яка загалом базувалася на редакції 2003-2004 рр., за винятком двох положень – нового, докладно описаного у самому законі, механізм розгляду скарг через Антимонопольний комітет України як орган розгляду скарг (раніше скарги розглядало переважно Міністерство економіки) та досить обмеженого переліку винятків.

У контексті послідовного розвитку законодавчого регулювання державних закупівель слід виокремити прийняття у 2011 р. Закону «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності», який аналогічно правовому підходу ЄС (Директива 17, 2004) встановив певні гнучкі правила здійснення закупівель для підприємств-монополістів у суспільно важливих сферах діяльності (енерго-, водо-, теплопостачання, муніципальний транспорт тощо), а також урядові зміни до закону, які запровадили законодавчі можливості для здійснення закупівель із застосуванням успішно апробованого в ЄС механізму рамок угод.

Період 2010-2014 рр. теж був характерною вже традиційною для сфери державних закупівель України стабільною нестабільністю, що мало такі риси:

- часті несистемні зміни законодавства, переважно, винятки (43 винятки станом на березень 2014 р.;
- суперечності щодо необхідності застосування закону державними і комунальними підприємствами;
- зміни щодо реверсивного електронного аукціону, який не працював [85].

Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 р. № 1197-VII був досить швидко підготовлений урядом і проведений у парламенті, схвально був сприйнятий як і учасниками системи державних закупівель (насамперед, замовниками, учасниками торгів, громадянськими активістами), так і міжнародними партнерами України. Нова редакція закону усунула попередні проблемні питання, що підтверджується значним зменшенням кількості винятків (з 43 до 15), модернізацією переговорної процедури з обмеженням випадків її застосування і появою конкурентного формату її проведення, скасуванням обов'язковості аукціонів як окремої процедури закупівлі, запровадженням правил визначення «замовників» аналогічно стандартам ЄС, спрощенням і певним пришвидшенням процедур закупівель [61].

Нині діючий Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67] вніс суттєві зміни до порядку здійснення державного регулювання закупівель, діючої конкурентної процедури закупівель, розширив можливості запровадження електронних закупівель, встановив межі відповідальності за порушення законодавства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Відмінності Закону України «Про публічні закупівлі» та Закону України «Про здійснення державних закупівель» [авторське узагальнення]

№ з/п	Ознака	Закон України «Про здійснення державних закупівель» [61]	Закон України «Про публічні закупівлі» [67]
1	Основні терміни	«Державна закупівля», «конкурс», «документація конкурсних торгів», «пропозиція конкурсних торгів», «комітет з конкурсних торгів»	«Публічна закупівля», «тендер», «тендерна документація», «тендерна пропозиція», «тендерний комітет»
2	Процедури закупівель	Відкриті торги; двоступеневі торги; запит цінкових пропозицій; попередня кваліфікація учасників; переговорна процедура закупівлі	Відкриті торги; конкурентний діалог; переговорна процедура закупівлі

Продовж. табл. 1.2

№ з/п	Ознака	Закон України «Про здійснення державних закупівель» [61]	Закон України «Про публічні закупівлі» [67]
3	Застосування електронних систем	Право Замовник має право здійснювати процедури закупівлі з використанням електронних засобів	Обов'язок Замовник здійснює процедури закупівлі шляхом використання електронної системи закупівель
4	Подання інформації	Право Подання інформації під час проведення процедури закупівлі здійснюється у письмовій формі, а у визначеному випадку, передбаченому абз. 2 ч. 2 ст. 12 Закону, – у вигляді електронного документа	Обов'язок Подання інформації під час проведення процедури закупівлі здійснюється в електронному вигляді через електронну систему закупівель
5	Оскарження рішень	Скарга до органу оскарження подається суб'єктом оскарження в письмовій формі та повинна бути підписана особою, яка її подас	Скарга до органу оскарження подається суб'єктом оскарження у формі електронного документа через електронну систему закупівель
6	Вимоги до рамок угод	Право Конкурентний відбір може проводитися замовником шляхом проведення аукціону із застосуванням електронних засобів	Обов'язок Відбір і конкурентний відбір проводяться замовником із застосуванням електронного аукціону

Таким чином, тендери як форма продажу товарів, робіт та послуг мають довготривалу історію розвитку та останнім часом набувають все більшої популярності в Україні. Поява тендерної форми купівлі-продажу товарів у сфері господарювання є важливою складовою для розвитку ринкової економіки, адже допомагає убезпечити ринок від зростання рівня тіньової економіки, шляхом утворення конкурентного середовища при проведенні торгів, а також зменшити ризик змови у галузі закупівель. Попередження порушень законодавства у сфері публічних закупівель можливе за рахунок проведення електронних тендерів, відповідно до яких практично кожний бажаючий суб'єкт господарювання може бути зареєстрований у якості учасника закупівлі, що зумовлює відсторонення чиновників від процесу

відбору претендентів та скорочує можливість змови замовника з конкретним постачальником.

1.2. Забезпечення конкуренції як обов'язкового принципу проведення електронних тендерів

Відповідно до закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII, публічні закупівлі повинні здійснюватися з дотриманням принципів:

- 1) добросовісної конкуренції серед учасників;
- 2) максимальної економії, ефективності та пропорційності;
- 3) відкритості та прозорості на всіх стадіях закупівель;
- 4) недискримінації учасників та рівного ставлення до них;
- 5) об'єктивного та неупередженого визначення переможця процедури закупівлі чи спрощеної закупівлі;
- 6) запобігання корупційним діям і зловживанням [67].

Першим принципом є принцип конкурентної боротьби серед учасників, що передбачає рівні можливості для змагання за предмет закупівлі серед учасників публічних закупівель. Інші принципи: відкритості й прозорості, недискримінації учасників, об'єктивного визначення переможця тісно пов'язані з принципом добросовісної конкуренції. Тому розглянемо детальніше сутність конкуренції, в т.ч. у сфері публічних закупівель.

Конкуренція в перекладі з латинської мови означає «змагання» чи «зіткнення». У ринковій економіці конкуренція – це суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту. Таке визначення конкуренції панувало в класичній та неокласичній теорії. Ці теорії розглядали конкуренцію як незалежну поведінку економічних агентів, які прагнули установити контроль на ринку. Спочатку тлумачення конкуренції як поведінки було пов'язане із

суперництвом серед продавців та покупців за вигідні умови купівлі чи продажу товарів, що відбувалося без змови. Тобто велика кількість економічних суб'єктів не давала змоги вступати їм у змову. Ці умови збігалися з ринком досконалої, тобто необмеженої (чистої), конкуренції. Але вже неокласики почали розглядати конкуренцію як раціональну поведінку, яка виникає в умовах суперництва та боротьби економічних агентів за обмежені блага (ресурси, товари чи гроші). Обмеженість ресурсів спричиняє раціональну поведінку виробників, які повинні робити вибір між конкуруючими цілями їх використання. Водночас споживачі мають вибір між конкуруючими напрямками використання грошей, що змушує продавців вступати в конкурентну боротьбу за гроші споживачів.

Класики політичної економіки А. Сміт і Д. Рікардо відзначили, що конкуренція є змаганням заради прибутку. У наукових працях І. Ансоффа та М. Портера закладено теоретичні основи щодо розуміння понять «конкуренція», «конкурентоспроможність», «конкурентні переваги», їх взаємозв'язок та вплив на процеси планування та стратегічного управління підприємством [28].

У роботах М. Портера також детально досліджено міжнародну конкуренцію як економічну категорію, її форми та шляхи підвищення. Вище названі науковці по праву вважаються корифеями у теорії конкуренції. Й. Шумпетер також здійснив суттєвий вклад у розвиток теорії конкуренції, визначивши, що досконала конкуренція для суспільства – це стимул для мінімізації витрат і максимального наближення оплати праці до її граничної продуктивності. Ефективна конкуренція, за Шумпетером, можлива тільки за умов економічної динаміки. Цей стан забезпечується якісно новим рівнем виробництва, що базується на безперервному запроваджуванні нововведень, новаторстві на всіх рівнях технології, управління й організації виробництва, якості продукту, освоєння нових ринків збуту, сировини. Тобто ефективна конкуренція – це конкуренція нового типу, побудована на новаторстві [28].

В сучасних умовах конкуренція є основним інструментом регулювання ринкової економіки і важливою частиною ринкового середовища діяльності підприємства, у т.ч. й у сфері публічних закупівель.

Наслідком конкуренції є, з одного боку, загострення виробничих і ринкових відносин між учасниками публічних закупівель, а з іншого – підвищення ефективності господарської діяльності, прискорення науково-технічного прогресу.

Конкуренція відноситься до неконтрольованих факторів, які впливають на діяльність організацій і які не можуть управляти організацією. Ринковий механізм конкуренції має основостворююче значення для підприємницької діяльності, що визначає як неминуче системне значення умов конкуренції для концептуального обґрунтування підприємницької етики.

Поняття «конкуренція» пов'язане з такими поняттями як «ринок» і «товарне виробництво». Конкурентні відносини виникли одночасно з ринковими, проте перші теоретичні положення конкурентної боротьби були сформульовані лише в XVIII ст. прихильниками класичної політичної економії.

Конкуренція є необхідним і найважливішим елементом ринкового механізму господарювання, але характер і форми її на різних ринках і в різних ринкових ситуаціях неоднакові. В умовах ринкової економіки конкуренція є важливим механізмом економічних зв'язків між виробниками та споживачами. Хоча конкуренція і пов'язана з певними витратами (зокрема, з посиленням соціально-економічної диференціації в суспільстві), вона забезпечує чималий економічний ефект, стимулюючи зниження цін, підвищення якості та асортименту випущеної продукції, впровадження науково-технічних досягнень [35, с. 8-10].

Економічна конкуренція є одним з регуляторів пропорцій суспільного виробництва, що стимулює його ефективність, фактором утворення середньої норми прибутку, формування ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників за доходами, реалізації матеріального інтересу товаровиробників. Конкуренція як засіб успішного функціонування ринкової

економіки в усіх своїх конкретних проявах спирається на об'єктивні процеси й закономірності, не вступає в суперечності з основними тенденціями прогресу продуктивних сил.

Об'єктивною необхідністю, що на практиці виступає як наслідок економічної конкуренції товаровиробників, є постійне прискорення процесів оновлення виробництва й продукції. Отже, конкуренція диктує жорстку технологічну дисципліну, вимагає високої якості виробів, сучасного дизайну, здатності передбачати перспективні потреби, а не лише торгувати тим, що виробляється і поки що знаходить попит.

Вперше конкуренцію як силу, здатну встановлювати та регулювати рівновагу на ринку визначив А. Сміт. Він зазначав, що скорочення пропозиції зумовлює конкуренцію серед покупців – гонитву за обмеженою пропозицією, що піднімає ціни; а надлишок пропозиції спричиняє суперництво між виробниками заради позбавлення від надлишку, що призводить до зниження цін. Конкуренція позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною. Як складова частина господарського механізму, конкуренція діє через попит, пропозицію та ціни. Адам Сміт у праці розглядав конкуренцію як суперництво між продавцями та покупцями за найбільш вигідні умови продажу і купівлі відповідно. Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями. Нобелівський лауреат з економіки 1974 р., австрійський вчений Фридрих А. фон Хайек відзначає, що конкуренція – це процес, за допомогою якого люди отримують і передають знання.

У роботі М. Портер зазначає, що конкуренція – це динамічний процес, який розвивається; це ландшафт, який безперервно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти [35, с. 11].

У табл. 1.3 нами представлено систематизацію визначення «конкуренції», які надані різними авторами. Відзначаючи різноманіття підходів до формулювання поняття «конкуренція», слід зазначити, що наведені поняття не охоплюють конкуренцію серед будь-яких соціальних, виробничих і біологічних

систем; поняття не відображають конкуренцію як єдність статичної і динамічної суперництва, виживання систем у заздалегідь заданих або невизначених умовах; поняття не пов'язані із законодавством. Конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму, стає економічною основою, яка вимагає чіткого регулювання з боку держави, що повинно відображатися в законодавчих документах.

Таблиця 1.3

**Трактування сутності конкуренції в економічній літературі
[авторське узагальнення]**

Автор	Визначення конкуренції
Адамик В.А. [1]	Суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї мети
Грецький Р. [7]	Економічна категорія, що виражає виробничі відносини між товаровиробниками в процесі обміну продуктами праці
Мочерний С.В. [31]	Боротьба за сектори «з більшою доданою вартістю». Реальний дохід країни може рости тільки якщо її праця і капітал притікають у бізнес, що дає більш високу вартість у перерахуванні на зайнятого і країна утримує позиції в такому бізнесі краще, ніж її міжнародні конкуренти
Панасенко Д.А. [36]	Політико-економічні відносини між державами стосовно отримання кращих умов на ринках збуту для себе та своїх виробників
Пуцентейло П. [68]	В розвинутому товарному виробництві конкуренція є об'єктивним економічним явищем, яке примушує господарюючі суб'єкти прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності, удосконалення форм організації виробничого процесу і зростання продуктивності праці
Рудницька М.О. [71]	Невід'ємна властивість ринку та одна з найбільш важливих характеристик зростаючої інтернаціоналізації господарської діяльності
Филюк Г.М. [79]	Процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для досягнення цілей в боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб

Економічна конкуренція – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [35, с. 13].

Визначення конкуренції як поведінки в ХХ ст. доповнюється структурною концепцією, основний зміст якої пов'язаний не з боротьбою, а з аналізом структури ринку, тобто тих умов, які на ньому панують. У цьому разі конкуренція безпосередньо вже не визначається як боротьба. Найважливішого значення набувають визначення моделі чи будови ринку, в межах якої проявляється особлива конкурентна поведінка економічних агентів.

Загалом, конкуренція у сфері публічних закупівель – це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами-учасниками закупівель, що прагнуть забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб замовників і одержання прибутку.

Існування двох концепцій конкуренції дає змогу розглядати її в кількох аспектах. Передусім, з точки зору особливих умов функціонування ринку, тобто так званої структури ринку. Залежно від таких рис, як: кількість фірм, що діють на ринку, їх вплив на ціни, характер продукту, що виробляється, доступ до ринкової інформації, особливості вступу та виходу з ринку, своєрідність принципів підприємництва, – конкуренцію слід розділяти на досконалу і недосконалу.

У самому механізмі конкуренції треба розрізняти цивілізовані та нецивілізовані методи. Нецивілізована конкуренція побудована на застосуванні жорстоких, руйнівних методів, які націлені на знищення конкурентів (війна цін, вбивства, погрози та ін.). Цивілізована конкуренція буває добросовісною (краща якість продукту, розширення мережі обслуговування споживачів, широке використання реклами тощо). Недобросовісна конкуренція також визначається як будь-які дії, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності і передбачають такі методи, як економічне, технологічне та фінансове шпигунство, підробка продукції відомої фірми, використання її торговельної марки, махінації з діловими звітами, підкуп кращих фахівців.

В залежності від застосовуваних методів розрізняють цінову, нецінову і нечесну конкуренцію. Цінова конкуренція означає, що основним методом

боротьби проти конкурентів є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто досягає індивідуальної вартості, нижчої, ніж ринкова ціна. Це по суті боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення продуктивності живої праці тощо. На конкурентному ринку нездатність деяких фірм до зазначеної діяльності в кінцевому підсумку означає усунення їх іншими фірмами. Нецінова конкуренція може здійснюватися шляхом підвищення якості продукції, використання реклами, надання безплатних консультацій щодо використання купленого товару, забезпечення гарантійного ремонту, надання запасних частин тощо. Нечесна конкуренція являє собою діяльність господарського суб'єкта, що спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення панування на ринку шляхом обману споживача, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів.

Прийнято розрізняти такі форми конкуренції: міжгалузева, внутрішньогалузева, чиста, олігополістична та монополістична. Міжгалузева конкуренція являє собою суперництво виробників різних галузей господарства за більш прибуткове застосування капіталу. Вона ведеться шляхом переливання капіталу з однієї галузі в іншу, з менш прибуткової у більш прибуткову. Внутрішньогалузева конкуренція становить собою суперництво виробників всередині кожної галузі за одержання прибутку. Вона сприяє формуванню суспільно необхідних затрат на виробництво товару, зниженню затрат виробництва і збільшенню прибутку, розвитку науково-технічного прогресу, збільшенню обсягів виробництва і насиченню ринку товарів, утворенню і зниженню ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників, виникненню економічних криз. Чиста (досконала) конкуренція має місце тоді, коли на ринку велика кількість продавців і покупців, на цьому ринку є однорідний товар, продавці та покупці не мають будь-яких персональних переваг, володіють повною інформацією про ринкові ціни та обсяги випущеної продукції і мають можливість вільного доступу до ринку та виходу з нього. Олігополістична конкуренція має місце тоді, коли на ринку панує декілька

великих фірм – не більше шести. Олігополія виникає тому, що конкуруючим фірмам дуже важко вийти на ринок через обмеженість ресурсів, насиченість попиту на цей товар, захищеність товару патентом тощо. Монополістична конкуренція означає панування на ринку однієї фірми і можливість останньої впливати на встановлення цін (рис. 1.1)

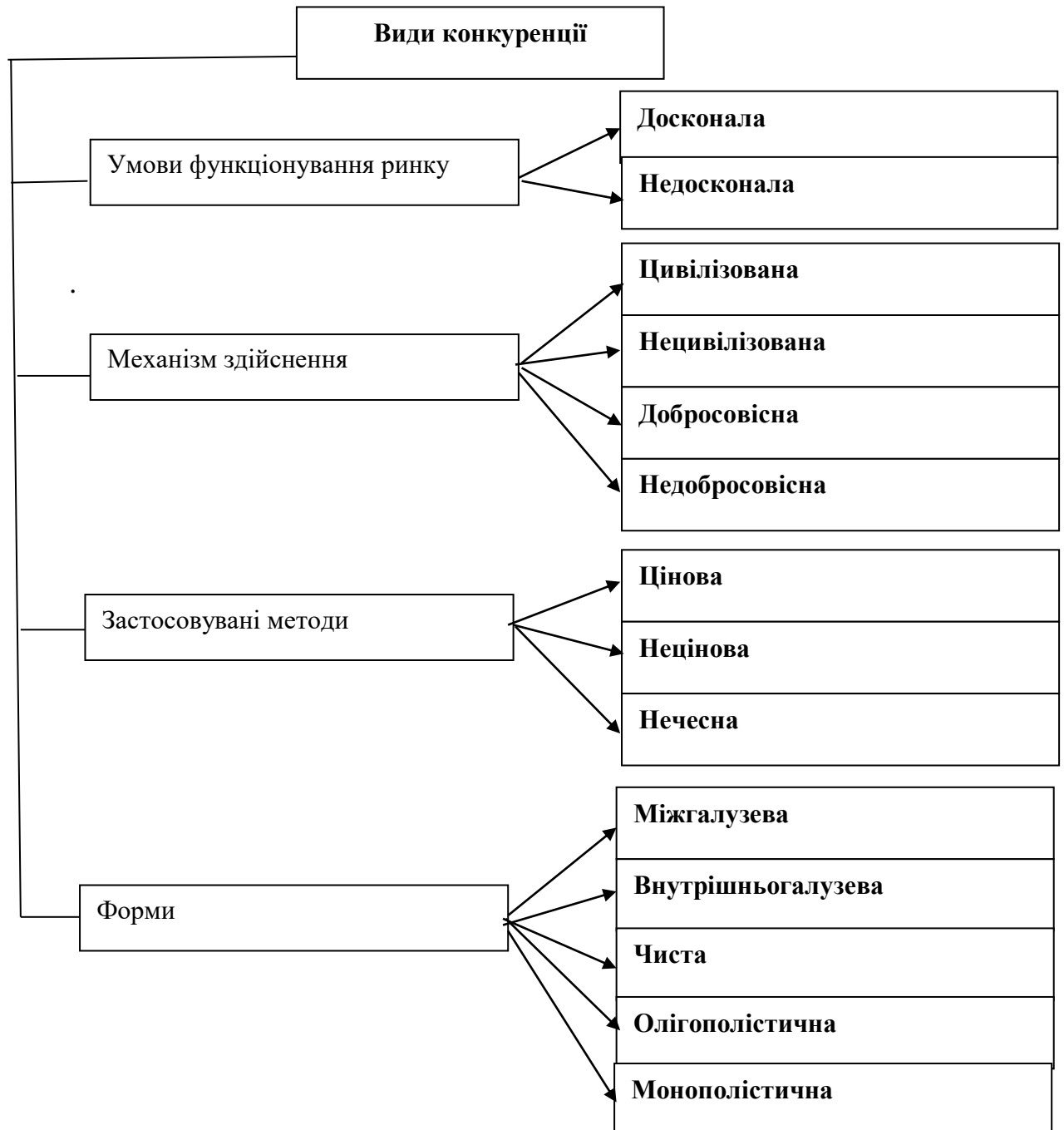


Рис. 1.1. Види конкуренції учасників у сфері публічних закупівель
[авторське узагальнення]

Таким чином, у визначенні поняття «конкуренція» слід виділити три основні підходи. Перший визначає конкуренцію як елемент ринкового механізму, який дозволяє врівноважити попит і пропозицію. Другий підхід визначає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку. Третій – визначає конкуренцію як змагальність, суперництво на якому-небудь терені між окремими суб'єктами, зацікавленими в досягненні однакових цілей.

Конкуренція у сфері публічних закупівель – це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами-учасниками закупівель, що прагнуть забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб замовників і одержання прибутку. Конкуренція класифікується за ознаками: умови функціонування ринку, механізм здійснення, застосовувані методи, форми конкуренції.

1.3. Сутність та особливості функціонування електронних тендерів в Україні

Тендер (англ. tender, від tend – обслуговувати [12]) – термін, який неодноразово використовується в літературі і є зарубіжним аналогом терміну «конкурс» (від лат. concursus – збіг, зіткнення, зустріч). Зарубіжний аналог був легко сприйнятий українським бізнес-середовищем: спочатку він використовувався лише в будівництві та виробничій сфері, але з часом поширився і на сферу послуг. По суті, тендер – це процес вибору компанії, що постачає товар, виконує роботу чи надає послуги на конкурсній основі.

Відповідно до чинного законодавства, а саме Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII, конкурентна процедура закупівлі (тендер) – це здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу [67].

В Україні терміни «тендер», «публічні закупівлі» використовуються, коли мова йде про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти (бюджетні кошти) шляхом проведення конкурсу, у якому беруть участь фізичні та юридичні особи, яких організація, що здійснює тендер, запрошує до участі.

Для забезпечення в межах законодавства належної закупівельної практики закупівля має відбуватися з урахуванням таких принципів, як прозорість та недискримінаційний характер (об'єктивність).

Мета проведення тендера – це прозоре та найбільш ефективне витрачання коштів. Кошти економляться за допомогою відбору найбільш вигідної пропозиції з найнижчою ціною та найвигіднішими умовами виконання робіт чи постачання товарів.

Д. Гринчишина й інші автори у Тлумачному словнику юридичних термінів дають визначення терміну «тендер»:

1) порядок проведення конкурентного відбору виконавців щодо закупівлі товарів, виконання робіт, надання послуг, що здійснюється за процедурами, встановленими чинним законодавством, і передбачає вибір виконавця серед певного кола претендентів шляхом оцінки їх пропозицій і виявлення переможця;

2) спосіб укладання господарських договорів різного виду в умовах конкуренції шляхом встановлення договірних відносин між організатором тендера (замовником чи уповноваженою ним особою) і тим учасником (претендентом), який запропонував найбільш вигідні для організатора тендера умови договору і у встановленому чинним законодавством порядку визнаний переможцем;

3) міжнародний торг;

4) письмова пропозиція, заявка, оферта;

5) заява про підписку на цінні папери, торги;

6) повідомлення про намір поставити товар за строковим контрактом;

7) засіб пропозиції облігацій або казначейських векселів на ринку [75, с. 215].

Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский та Е.Б. Стародубцева зазначають, що тендер – це:

-по-перше конкурентні торги відкритого типу (відкритий тендер) або закриті, для обмеженої кількості учасників (закритий тендер), конкурсна форма розміщення замовлення;

- по-друге, письмова пропозиція, заява про підписку на цінні папери, про намір підписати контракт або доставити товари;

- по-третє, ціна на товар, запропонована його виробником, виходячи з рівня цін, запропонованих його конкурентами;

- по-четверте, міжнародний конкурс на право отримання замовлення [71, с. 269].

Водночас, А.Я. Сухарьов [72, с. 248] стверджує, що тендер – це:

1) письмова пропозиція (особливо це стосується придбання цінних паперів), заявка, оферта або запрошення здійснювати оферти;

2) вид торгів (зазвичай міжнародних), конкурсна форма розміщення замовлення на закупівлю на ринку обладнання або залучення підрядчиків для будівництва комплексних об'єктів і виконання інших робіт, яка є змаганням оферт відповідно до критеріїв, що містяться в тендерній документації;

3) сповіщення про намір поставити товар за терміновим контрактом.

Л.К. Воронова сформулювала більш стисле визначення тендера, а саме: пропозиція про поставку певного товару або виконання певних послуг [5].

За М Загороднім А.Г., тендер – це змагання підприємців за отримання замовлень на будівництво чи поставку обладнання, пропозиція щодо товарів, що поступили на торги, повідомлення про поставку за ф'ючерсним контрактом [12, с. 347].

На нашу думку, під тендером необхідно розуміти здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу з метою придбання певного товару або виконання певних послуг (робіт).

Загалом, концепція тендера (торгів) полягає у виконанні послідовних дій процесу закупівлі, що завершуються укладанням договору про закупівлю. Сутність конкурсних торгів (тендерів) полягає в тому, що покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) на товар або послуги із заздалегідь визначеними характеристиками; порівнює отримані пропозиції; після порівняння підписує договір (контракт) з тим продавцем або підрядником, який запропонував найбільш вигідні для покупця (замовника) умови. Метою проведення тендеру є вибір найкращої пропозиції.

Тендер проводиться, зазвичай, на безоплатній основі відповідно до певних правил. Таким чином, за більш спрощеним визначенням, тендер – це процес вибору компанії на конкурсній основі.

Також тендерні торги ще називають конкурсом, аукціоном, або навпаки «редукціоном». Якщо в звичайному аукціоні виграє той, хто запропонує найвищу ціну, то в тендері – той, хто дасть найвигіднішу пропозицію. Участь в тендерах (так званий «тендерний бізнес») – це нові перспективи для будь-якого бізнесу. Як правило, переможець отримує велике і довгострокове замовлення на вигідних умовах. А це дає додаткові можливості для розвитку.

У зарубіжній (міжнародній) термінології, торги називаються тендером. Отже, ці два терміни ототожнюються, їм надаються загальне визначення: торги (тендер) – це здійснення конкурентного відбору учасників з метою визначення переможця торгів (тендера) згідно з процедурами (крім процедури закупівлі в одного учасника) [37, с. 25].

У енциклопедії державного управління зазначається, що торги – це форма організації торгівлі або розміщення замовлень, за якою продаж товару (робіт, послуг) здійснюється на змагальних засадах [13, с. 402].

У сучасному економічному словнику [75, с. 214] «торги» трактують як традиційну, широко поширену форму торгівлі, при якій перед рішенням про здійснення торгової операції між продавцем і покупцем відбуваються переговори у вигляді торгу щодо ціни товару.

Водночас Сухарьов А.Я. [72] стверджує, що торги – це конкурсний порядок укладення деяких договорів (купівлі-продажу, поставки, підряду).

Довгань М. Ю., у дисертаційному дослідженні трактує торги як конкурентний спосіб укладання договорів на виконання підрядних робіт за державним замовленням. Автором зроблено висновок про те, що торги є одним із способів укладання договорів із застосуванням механізму оферти і акцепту [11].

Розрізняють основні види тендерів (торгів):

а) відкриті (гласні, прилюдні, публічні), які проводяться гласно, у відкритій формі, у присутності учасників торгу. У цьому типі конкурсу можуть брати участь усі бажаючі, інформація про проведення таких торгів має бути розміщена заздалегідь, це є обов'язковою умовою. Вільний доступ до участі в торгах забезпечує велику кількість пропозицій і дозволяє вибрати найбільш оптимальний варіант. Відкритий тип дозволяє придбати товар або обрати послугу за найбільш вигідними умовами, тож саме відкриті торги є головним способом конкурсних закупівель;

б) закриті (негласні, тендерні), до участі в яких допускається обмежена кількість покупців товару (державного або іншого замовлення) або самі торги проводяться за відсутності їх прямих учасників спеціальним тендерним комітетом (замовником, якщо продається замовлення), який розглядає письмові пропозиції покупців. Брати участь можуть виключно постачальники, які отримали офіційне запрошення. Застосовується у разі закупівель для потреб безпеки чи оборони, коли закупівлі можуть бути пов'язані з державною таємницею або якщо закуповується технічно складне обладнання, яке має вузьке коло постачальників. Закупівлі, які проводяться через закритий конкурс, повинні бути узгоджені з певними державними структурами, оголошення про проведення закритих торгів не публікується і не поширюється у засобах масової інформації;

в) перекваліфікаційні, які проводяться для визначення пріоритетів постачальника особливо важливих, складних видів технічного обладнання,

технологічних виробничих ліній, вибору (виконавця) особливо важливих державних чи міжнародних промислових, будівельних, транспортних або інших проектів [23, с. 44].

Відкриті торги бувають звичайними (так звані «українські»), а бувають з публікацією англійською мовою (так звані «європейські»). Ці види торгів різняться алгоритмом дій замовника.

За територіальною ознакою та колом учасників розрізняють торги: місцеві, регіональні, республіканські (загальнонаціональні) та міжнародні.

За типами предметів закупівель тендери поділяють на такі, що відносяться до:

- товарів;
- послуг;
- робіт.

Також закупівлі класифікуються за рівнем вартості товарів, послуг та робіт. Гранична вартість («пороги») та порядок здійснення «надпорогових» закупівель визначаються нормами Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67]:

- допорогові: вартість товарів та послуг, які планується придбати, становить до 200 тис. грн. (в окремих сферах господарювання – до 1 млн. грн.); вартість робіт – до 1,5 млн. грн. (для окремих сфер – до 5 млн. грн.);

- надпорогові: вартість товарів та послуг, які планується придбати, складає від 200 тис. грн. (або від 1 млн. грн.); вартість робіт – від 1,5 млн. грн. (від 5 млн. грн. для окремих сфер);

- закупівлі без використання електронної системи закупівель, якщо відбуваються закупівлі товарів, робіт і послуг, вартість яких не перевищує 50 тисяч гривень.

Також існують закупівлі в єдиного постачальника у випадку, коли йдеться про допорогові обсяги. Таке стає можливим, коли постачальник є монополістом, а інші претенденти відкликали свої заявки або проігнорували оголошений конкурс.

За можливістю внесення змін до вимог усі тендери поділяються також на два типи.

- одноетапний тип, у цій формі конкурсу переговори не передбачені, а учасники подають усі документи як для участі в тендері, так і з розрахунком стати переможцем;

- двохетапний тип. Такі торги можуть бути як відкритими, так і закритими. Ця форма торгів застосовується у разі, коли замовнику необхідно закупити складну продукцію, тож немає можливості остаточно сформулювати необхідні вимоги до предмету закупівлі. У цьому випадку на першому етапі замовник визначає з постачальниками їхні можливості у вирішенні завдання. Замовник вивчає пропозиції, що надійшли (ціни не вказані), коригує свої вимоги і вносить доповнення і зміни до конкурсної документації. Другий етап конкурсу проходить з тією ж кількістю учасників, які повторно надають свої пропозиції, але вже допрацьовані з урахуванням змін в конкурсній документації та містять ціни. Двохетапні торги досить рідко застосовуються саме через затягнутість процедури, але у разі закупівлі дорогого надскладного або унікального обладнання даний підхід себе повністю виправдовує.

Узагальнення ознак класифікації тендерів відображено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Ознаки класифікації тендерів (торгів) [авторське узагальнення]

Ознака класифікації	Види тендерів
Відкритість інформації	Відкриті, у т.ч. українські та європейські
	Закриті
	Перекваліфікаційні
Територіальна ознака	Місцеві
	Регіональні
	Загальнонаціональні
	Міжнародні
Предмет закупівлі	Тендери з предметом закупівлі – товари
	Тендери з предметом закупівлі – роботи
	Тендери з предметом закупівлі – послуги

Продовж. табл. 1.4

Ознака класифікації	Види тендерів
Рівень вартості	Допорогові
	Надпорогові
	Тендери без використання електронної системи закупівель
Внесення змін до тендерної документації	Одноетапні
	Двоетапні, у т.ч. відкриті й закриті

В Україні проводяться як комерційні тендери, так і тендери в публічних закупівлях, при цьому застосовуються різні процедури закупівлі (табл. 1.5). Тендери у сфері публічних закупівель здійснюються шляхом використання електронної системи закупівель виключно через тендери в системі Prozorro на авторизованих електронних майданчиках.

Таблиця 1.5

Динаміка конкурентних процедур закупівлі за 2019-2020 р.р. [14, 15]

Конкурентні закупівлі	Кількість процедур у 2019 р., шт.	Очікувана вартість лотів у 2019 р., млрд грн	Кількість процедур у 2020 р., шт.	Очікувана вартість лотів у 2020 р., млрд грн	Темп росту кількості процедур у 2020 р. до 2019 р., %	Темп росту вартості лотів у 2020 р. до 2019 р., %
Відкриті торги	86 554	145,271	91 053	159,461	105,2	109,8
Відкриті торги із публікацією англ. мовою	4 431	158,198	7 883	288,150	177,9	182,1
Переговорна процедура (потреби оборони)	1 417	12,578	2 212	19,523	156,1	155,2
Закупівля за рамковою угодою	51	0,104	446	6,075	У 8,7 рази	У 58,4 рази
Спрощені закупівлі	-	-	110 300	18,242	-	-
Конкурентний діалог	18	0,277	33	0,603	183,3	У 2,2 рази
Конкурентний діалог із публікацією англ. мовою	4	3,300	1	0,004	25,0	0,1
Всього	92 475	319,728	211 928	492,058	У 2,3 рази	153,9

Статистичні дані свідчать, що загалом у 2020 р. було проведено 211 928 конкурентних закупівель за різними можливими процедурами, відповідно до законодавства, очікувана вартість таких процедур становила 492,058 млрд грн. У порівнянні з 2019 р. кількість здійснених процедур збільшилася у 2,3 рази, тоді як їх вартість зросла на 53,9 %.

Найбільший темп росту спостерігається за рамковими угодами, а саме по кількості процедур – у 8,7 рази, по їх вартості – у 58,4 рази.

Кількість відкритих торгів зросла несуттєво, на 5,2 % і склала 91053, їх вартість зросла на 9,8 % і склала у 2020 р. 159,461 млрд грн. Це пояснюється найбільш розповсюдженим видом процедури торгів.

Позитивна динаміка відкритих торгів з публікацією англійською мовою складала 77,9 % по кількості торгів та 82,1 % по їх вартості, що склала у 2020 р. 288,150 млрд грн.

Кількість конкурентних діалогів за аналізований період зросла на 83,3 % і склала 33 у 2020 р., тоді як їх вартість зросла у 2,2 рази.

Динаміку спрощених закупівель неможливо проаналізувати через їх відсутність у 2019 р.

Переговорна процедура для потреб оборони має аналогічну динаміку в сторону збільшення: по кількості – на 56,1 %, по вартості угод – на 55,2 %.

Динаміка неконкурентних процедур за статистичними даними також, переважно, позитивна по їх кількості, але із зменшенням вартості лотів (табл. 1.6).

Кількість неконкурентних закупівель впродовж 2020 р. зросла у 3,2 рази, їх очікувана вартість зменшилась на 2,7% порівняно з 2019 р. Змінилась і середня кількість пропозицій на торги, а саме у відкритих торгах середня кількість пропозицій у 2020 р. становила 2,8 порівняно з 2019 р. - 2,7, у відкритих торгах із публікацією англійською мовою 3,1 та 3,0 відповідно.

Разом з тим у рамкових угодах цей показник у 2020 р. становить 4,9 порівняно з 2019 р. - 4,4. За 2019-2020 р.р. кількість процедур звітування про укладений договір зросла у 3,2 рази, їх вартість знизилася на 10,5 %.

Таблиця 1.6

Динаміка неконкурентних процедур закупівлі за 2019-2020 р.р.

[14, 15]

Неконкурентні закупівлі	Кількість процедур у 2019 р., шт.	Очікувана вартість лотів у 2019 р., млрд грн	Кількість процедур у 2020 р., шт.	Очікувана вартість лотів у 2020 р., млрд грн	Темп росту кількості процедур у 2020 р. до 2019 р., %	Темп росту вартості лотів у 2020 р. до 2019 р., %
Процедура звітування про укладений договір	958 382	124,595	3 062 568	111,548	У 3,2 рази	89,5
Переговорна процедура	27 581	64,088	30 925	63,189	112,1	98,6
Переговорна процедура за нагальною потребою	26 373	54,661	29 582	34,808	112,2	63,7
Електронні каталоги	-	-	6 652	0,099	-	-
Звіт про укладений договір (Covid)	-	-	129 171	27,181	-	-
Всього	1 012 336	243,344	3 258 898	236,825	У 3,2 рази	97,3

Разом з тим у рамкових угодах цей показник у 2020 р. становить 4,9 порівняно з 2019 р. - 4,4. За 2019-2020 р.р. кількість процедур звітування про укладений договір зросла у 3,2 рази, їх вартість знизилася на 10,5 %.

Аналогічну динаміку в сторону збільшення кількості переговорів має переговорна процедура (12,1-12,2 %), але очікувана вартість лотів знижується на 1,4-36,3 %.

Таким чином, термін «тендер» є зарубіжним аналогом терміну «конкурс». У фаховій літературі тендер ототожнюється з торгами і означає конкурентний відбір, спосіб укладання договорів, міжнародний торг, пропозицію, заявку, оферту, повідомлення про намір поставити товар тощо. На нашу думку, під тендером необхідно розуміти здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та

конкурентного діалогу з метою придбання певного товару або виконання певних послуг (робіт).

Тендерні торги ще називають конкурсом, аукціоном, або навпаки «редукціоном». Відмінністю їх є те, що в звичайному аукціоні виграє той, хто запропонує найвищу ціну, а в тендері – той, хто дасть найвигіднішу пропозицію.

Тендери класифікуються за ознаками: відкритість інформації, територіальна ознака, предмет закупівлі, рівень вартості, порядок внесення змін до тендерної документації.

Статистичні дані свідчать, що загалом у 2020 р. було проведено 211 928 конкурентних закупівель, у порівнянні з 2019 р. кількість здійснених процедур збільшилася у 2,3 рази, тоді як їх вартість зросла на 53,9 %. Найбільший темп росту спостерігається за рамковими угодами, а саме по кількості процедур – у 8,7 рази, по їх вартості – у 58,4 рази.

Кількість відкритих торгів зросла несуттєво, на 5,2 % і склала 91053, їх вартість зросла на 9,8 % і склала у 2020 р. 159,461 млрд грн. Це пояснюється найбільш розповсюдженим видом процедури торгів.

Кількість неконкурентних закупівель впродовж 2020 р. зросла у 3,2 рази, їх очікувана вартість зменшилась на 2,7% порівняно з 2019 р. Змінилась і середня кількість пропозицій на торги, а саме у відкритих торгах середня кількість пропозицій у 2020 р. становила 2,8 порівняно з 2019 р. - 2,7, у відкритих торгах із публікацією англійською мовою 3,1 та 3,0 відповідно.

Висновки за розділом 1

Вивчення теоретичних основ проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель дає змогу зробити наступні висновки.

1. Тендери як форма продажу товарів, робіт та послуг мають довготривалу історію розвитку та останнім часом набувають все більшої

популярності в Україні. Конкурсна форма купівлі-продажу товарів відома ще з часів античності. Перший тендер було проведено у V ст. до н.е. у Вавилоні, де в якості лотів на продаж виставлялися жінки, які досягли шлюбного віку. Термін «аукціон» виник у Давньому Римі, де позначався латинським словом «auctus», що перекладається як зростання або збільшення. Торги - це: обмін, купівля та продаж товарів, які в період пізнього середньовіччя та ранньомодерного часу відбувалися у спеціально визначених місцях у дозволені властями дні; місця такого обміну, купівлі та продажу товарів. Торги у великих містах і в містечках України мали свою специфіку. Вони обслуговували найперше потреби міщан і певною мірою - мешканців навколишніх сіл. Абсолютна більшість невеликих міст (містечок) були приватними і виконували функції торгового центру.

2. Перша регламентація торгів в Україні як особливого способу укладання договорів була пов'язана з початком переходу до ринкової економіки, а саме – із проведенням приватизації державної власності. У 1993 р. в Україні було прийнято першу «тендерну» постанову. Законом України «Про публічні закупівлі» було введено принципово нову термінологію, орієнтовану на міжнародні правила закупівель, введено обов'язок використання електронної системи закупівель для проведення торгів, подання інформації про торги, оскарження рішень та публікації звіту.

3. Конкуренція у сфері публічних закупівель – це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами-учасниками закупівель, що прагнуть забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб замовників і одержання прибутку. Конкуренція класифікується за ознаками: умови функціонування ринку, механізм здійснення, застосовувані методи, форми конкуренції.

4. Термін «тендер» є зарубіжним аналогом терміну «конкурс». У фаховій літературі тендер ототожнюється з торгами і означає конкурентний відбір, спосіб укладання договорів, міжнародний торг, пропозицію, заявку, оферту, повідомлення про намір поставити товар тощо. На нашу думку, під тендером необхідно розуміти здійснення конкурентного відбору учасників за

процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу з метою придбання певного товару або виконання певних послуг (робіт). Тендерні торги ще називають конкурсом, аукціоном, або навпаки «редукціоном». Відмінністю їх є те, що в звичайному аукціоні виграє той, хто запропонує найвищу ціну, а в тендері – той, хто дасть найвигіднішу пропозицію. Тендери класифікуються за ознаками: відкритість інформації, територіальна ознака, предмет закупівлі, рівень вартості, порядок внесення змін до тендерної документації.

5. Статистичні дані свідчать, що у 2020 р. було проведено 211928 конкурентних закупівель, у порівнянні з 2019 р. кількість здійснених процедур збільшилася у 2,3 рази, тоді як їх вартість зросла на 53,9 %. Найбільший темп росту спостерігається за рамковими угодами, а саме по кількості процедур – у 8,7 рази, по їх вартості – у 58,4 рази. Кількість відкритих торгів зросла несуттєво, на 5,2 % і склала 91053, їх вартість зросла на 9,8 % і склала у 2020 р. 159,461 млрд грн. Це пояснюється найбільш розповсюдженим видом процедури торгів. Кількість неконкурентних закупівель впродовж 2020 р. зросла у 3,2 рази, їх очікувана вартість зменшилась на 2,7% порівняно з 2019 р. Змінилась і середня кількість пропозицій на торги, а саме у відкритих торгах середня кількість пропозицій у 2020 р. становила 2,8 порівняно з 2019 р. - 2,7, у відкритих торгах із публікацією англійською мовою 3,1 та 3,0 відповідно.

РОЗДІЛ 2

ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТЕНДЕРІВ

2.1. Нормативно-правове забезпечення проведення електронних тендерів в Україні

Законодавство, що регулює сферу публічних закупівель, є фундаментальною базою, яка визначає принципи, концепції та процедури закупівель товарів, робіт та послуг для державних потреб.

Основними нормативними актами, що регламентують здійснення тендерних державних закупівель у масштабах міжнародної торгівлі є Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо тендерних державних закупівель та Угода про закупівлі Світової організації торгівлі, яка розроблена на основі згаданого закону і є більш жорсткою його версією завдяки спрямованості на країни з найбільш розвиненою економікою. Досить розгалуженим і детальним є правовий режим тендерних державних закупівель Європейського Союзу та міжнародних тендерів, що проводяться у межах програм міжнародних економічних організацій, насамперед Світового банку. Зазначені джерела міжнародного законодавства щодо тендерних державних закупівель тісно пов'язані та, незважаючи на свій наднаціональний характер, є водночас джерелами тендерного законодавства більшості країн світу, у тому числі України [73].

Орієнтація України на європейську інтеграцію почалася у березні 1994 р. через підписання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною, Європейським Співтовариством та державами-членами співтовариства. Україна на стадії реформування системи публічних закупівель, удосконалюючи нормативно-правову й законодавчу базу відповідно до вимог європейських інтеграційних процесів.

Важливим нормативним документом, який визначав напрямки та критерії розвитку не тільки системи публічних закупівель, але й загалом усіх сфер соціального, економічного та політичного життя, була Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та її державами-членами, з іншого боку (далі - Угода про асоціацію). Основні умови Угоди про асоціацію відображені в Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [70], яка закріплює реформу в процесі здійснення закупівель у векторі розвитку реалізації державних реформ.

Відповідно до ст. 152 Угоди про асоціацію, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 175-р, розроблено Стратегію реформування системи державних закупівель («дорожню карту») [69] та затверджено план дій. Стратегія передбачає п'ять основних напрямків реформування системи державних закупівель:

- 1) гармонізація національного законодавства з нормами Європейського Союзу шляхом імплементації положень директив ЄС у національне законодавство;
- 2) розвиток інституційної структури, вдосконалення та оптимізація функцій контролюючих органів;
- 3) розвиток електронних закупівель;
- 4) навчання та підвищення кваліфікації у сфері державних закупівель;
- 5) міжнародне співробітництво у сфері державних закупівель [69].

План заходів щодо реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» містить детальний план дій до 2022 року, включно із зазначенням відповідальних органів за певні дії, строків виконання передбачених заходів за роками, джерел фінансування, очікуваних результатів, а також п'ять етапів реформ, перший з яких - реалізація положень, передбачених ст. 150 Угоди про асоціацію, з другого по п'ятий - адаптація українського законодавства до норм ЄС відповідно до умови угоди про асоціацію.

Відповідно до Національної програми адаптації українського законодавства до законодавства ЄС, відбувається процес зміни нормативно-

правової бази України, її вдосконалення, спрощення відповідно до правової системи ЄС. Метою адаптації українського законодавства до законодавства ЄС є досягнення відповідності правової системи України правовій системі ЄС, враховуючи критерії, встановлені ЄС-державами, які планують приєднатись до нього [34].

Процес адаптації законодавства у сфері державних закупівель до європейського законодавства пов'язаний не тільки зі створенням правової бази, а й з досягненням інших цілей, а саме, відкриття ринку ЄС для підприємств України та розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС; створення прозорої ефективної системи публічних закупівель; підвищення конкурентоспроможності економіки та сприяння залученню іноземних інвестицій в Україну; подолання корупції.

Це свідчить про те, що до 2022 року система закупівель, а отже, і нормативна база, поступово змінюється. Угода про асоціацію передбачає адаптацію законодавства про державні закупівлі на термін від 6 місяців до 8 років із законодавством ЄС про державні закупівлі - Директивою 2014/24/ЄС (замінила Директиву 2004/18/ЄС про державні закупівлі) та Директивою 2014/25/ЄС (замінила Директиву 2004/17/ЄС про комунальні послуги).

Автор погоджується з думкою експертів проекту ЄС «Гармонізація державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» про те, що повна зміна національного законодавства неможлива, оскільки Директиви про державні закупівлі включені в систему законодавства ЄС, і їх застосування здійснюється відповідно до положень Договору про ЄС, законодавства ЄС, міжнародних угод та конвенцій ЄС тощо.

Отже, в Україні виникають юридичні труднощі в повній імплементації директив щодо сфери публічних закупівель ЄС та наближення їх до вітчизняного законодавства. Першим законом, який було прийнято Україною з метою вдосконалення законодавства у сфері закупівель і виконання умов першого етапу реформування публічних закупівель у складі «Дорожньої карти», став Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-

VII [67], який передбачає проведення тендерів в електронному форматі, використовуючи електронну систему закупівель, з метою уникнення корупційних правопорушень. Основні нововведення законодавства у сфері публічних закупівель, його переваги й недоліки розглянуто в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Норми Закону України «Про публічні закупівлі»
від 25.12.2015 р. № 922-VII [67]**

Основні зміни	Позитивні нововведення	Ризики
Запроваджено систему електронних закупівель та електронну систему оскарження. Оприлюднення інформації замовниками про закупівлі передбачається самостійно через авторизовані електронні майданчики на веб-порталі Уповноваженого органу	Повернення довіри бізнесу до влади. Прозорість та відкритість на кожному етапі проведення процедур закупівель. Заміна паперової системи. Вільний контроль громадськості. Для скаржників, замовників та всіх бажаючих засідання по розгляду скарг є відкритим, також існує можливість застосування засобів відео-, аудіо- та фотозасобів. Для держав-членів ЄС застосування електронних аукціонів використовується на вирішення замовника	Ймовірність допущення технічних помилок, які в системі неможливо виправити. Відсутні функції прикріплення протоколу виправлення технічних помилок. Учасники можуть оскаржувати процедури закупівель не тільки за наявності конкретних помилок замовника, але й з метою зриву або затягнення у проведенні закупівель. Для усунення зловживань під час оскарження учасниками процедур закупівель необхідно встановити плату за оскарження у відсотковому співвідношенні до очікуваної вартості закупівлі. Для замовників у разі задоволення скарги органом оскарження необхідно встановити відповідальність за встановлені порушення
Замість п'яти процедур закупівель вводиться три процедури: відкриті торги (основна процедура), конкурентний діалог, переговорна процедура закупівлі	Наближення до виконання вимог Угоди про асоціацію в частині адаптації українського законодавства у сфері публічних закупівель до законодавства ЄС	Підвищення якості організації проведення тендерів

Продовж. табл. 2.1

Основні зміни	Позитивні нововведення	Ризики
Можливість використання електронної системи закупівель для допорогових закупівель	Ефективне використання бюджетних коштів, прозорість та відкритість	Відсутність жорстких вимог під час здійснення допорогових закупівель спонукає учасників з метою перемоги в аукціоні демпінгувати в ціні за рахунок якості
Використання цифрового підпису	Гарантує цілісність і захист від виправлень підписаного документа. Конфіденційність і безпека інформації. Прискорення процесу проведення закупівель. Європейський досвід	Ймовірність підробки цифрового підпису
Посткваліфікація учасників закупівель	Кваліфікація учасників відбувається після проходження аукціону. Такий підхід дає змогу максимально ефективно вибрати переможця тендеру	Незважаючи на застосування посткваліфікації учасників та враховуючи короткі строки між етапами, про підготовку довідок, необхідно потурбуватися заздалегідь.
Скорочення строків проведення процедур закупівель.	Дає змогу за оптимальний часовий період провести закупівлю і вчасно укласти договір	
Замовники для організації здійснення процедур закупівель можуть або створювати тендерний комітет, або призначати уповноважену особу (осіб) на підставі укладеного з замовником трудового договору (контракту) або розпорядчого рішення	Дає змогу оптимізувати робочий час спеціалістів замовника та ефективно розподілити функціональні обов'язки. У разі призначення уповноваженої особи замовники можуть покращити якість проведення процедур закупівель за рахунок призначення фахівців-закупівельників високого рівня	Через особливості трудового законодавства в державній службі практично неможливо укласти трудовий договір
Звіт про результати проведення процедури закупівлі автоматично формується електронною системою закупівель	Економія часу та спрощення у підготовці документів замовникам	
Електронна гарантія та забезпечення тендерних пропозицій	Захист замовника від недобросовісних учасників	Для зарахування коштів, що надійшли за рахунок електронної гарантії та забезпечення тендерних пропозицій, необхідно відкрити спеціальні рахунки в органах Держказначейства
Можливість створення централізованих закупівельних організацій.	Ефективне використання бюджетних коштів	Особливості створення та діяльність централізованих закупівельних організацій встановлюється Кабінетом Міністрів України

Загалом, впровадження в процес публічних закупівель змін щодо проведення тендерів має розглядатися позитивно, оскільки забезпечує прозорість та відкритість на всіх стадіях закупівель, сприяє протидії корупційних правопорушень за рахунок підконтрольності з боку громадських організацій та значній економії коштів держави.

Перераховані ризики необхідно максимально усунути під час внесення правок до чинного закону. Згідно з результатами опитування щодо зменшення корупції в електронній системі закупівель «ProZorro», більше 300 респондентів, представників бізнесу, які були опитувані, проголосували таким чином щодо переваг самої системи: простота оформлення документів і забезпечення відкритості закупівель (80%), доступність та чіткість інформації про конкурс (68%), відкритість інформації про вибір переможця (57%). Також опитування показало зростання довіри бізнесу до влади (64% підприємців брали участь в закупівлях більше трьох разів) [84, с. 1232].

В частині обов'язковості проведення електронного аукціону вітчизняне законодавство у сфері публічних закупівель випередило замовників країн-членів ЄС, які тільки відповідно до статті 35 Директиви 2014/24/ЄС про державні закупівлі можуть приймати рішення про застосування електронного аукціону.

Водночас після введення в дію Закону «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VII [67] залишаються питання як нормативно-правового характеру, так і технічного характеру, які необхідно доопрацювати для успішної реалізації реформи у сфері публічних закупівель:

- діючий закон не відображає весь організаційний процес проведення закупівель, оскільки публікацію деяких документів на електронних майданчиках неможливо здійснити без розміщення ще додаткових документів, які чітко не вказані в законі;
- існують правові прогалини, а саме переможець у строк, що не перевищує п'яти днів з дати оприлюднення повідомлення про намір укласти

договір, повинен надати документи, строки подання не зазначено, хоча вимога про надання встановлена;

- під час тестування нового продукту на електронних майданчиках неможливо повною мірою розмістити відповідні документи у строки, визначені законодавчо, враховуючи, що більшість строків зазначено не в робочих, а в календарних днях;

- економічно необґрунтована децентралізація замовників, що призводить до значних втрат державних коштів та їх неефективного витрачання;

- неправомірне втручання органів казначейського обслуговування у вже проведені тендери.

Окремими законами, прийнятими Верховною Радою України, регулюються визначені правила й процедури публічних закупівель. Так, Закон України «Про доступ до публічної інформації» від 13.01.2011 р. № 2939-VI, визначає публічну інформацію як відображену та задокументовану інформацію будь-якими засобами та на будь-яких носіях, що була отримана або створена в процесі виконання суб'єктами владних повноважень своїх обов'язків. Право на доступ до публічної інформації гарантується:

- 1) обов'язком розпорядників інформації надавати та оприлюднювати інформацію, крім випадків, передбачених законом;

- 2) визначенням розпорядником інформації спеціальних структурних підрозділів або посадових осіб, які організовують у встановленому порядку доступ до публічної інформації, якою він володіє;

- 3) максимальним спрощенням процедури подання запиту та отримання інформації;

- 4) доступом до засідань колегіальних суб'єктів владних повноважень, крім випадків, передбачених законодавством;

- 5) здійсненням парламентського, громадського та державного контролю за дотриманням прав на доступ до публічної інформації;

б) юридичною відповідальністю за порушення законодавства про доступ до публічної інформації [67].

Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 р. № 1700-VII визначає Національне агентство з питань запобігання корупції як центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, який забезпечує формування та реалізує державну антикорупційну політику. Також у законі визначені методи запобігання корупційним та пов'язаним з корупцією правопорушенням, особливості врегулювання конфлікту інтересів, правила етичної поведінки, порядок здійснення фінансового контролю, інші механізми запобігання і протидії корупції, регламентована відповідальність за корупційні або пов'язані з корупцією правопорушення та усунення їх наслідків [48].

Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III, державна політика у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму в господарській діяльності, здійснення заходів щодо демонополізації економіки, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної, консультативної та іншої підтримки суб'єктів господарювання, які сприяють розвитку конкуренції, здійснюється органами державної влади, органами місцевого самоврядування та органами адміністративно-господарського управління та контролю.

Суб'єкти господарювання, органи влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю зобов'язані сприяти розвитку конкуренції та не вчиняти будь-яких неправомірних дій, які можуть мати негативний вплив на конкуренцію.

Державний контроль за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції, захист інтересів суб'єктів господарювання та споживачів від його порушень здійснюються органами Антимонопольного комітету України. Органи влади й місцевого самоврядування, зобов'язані сприяти Антимонопольному комітету України у здійсненні його повноважень у сфері підтримки й захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму та

контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції [41].

Відповідно до Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV, електронним документом є документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа. Для ідентифікації автора електронного документа може використовуватися електронний підпис. Накладанням електронного підпису завершується створення електронного документа.

Оригіналом електронного документа вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним підписом автора або підписом, прирівняним до власноручного підпису.

Юридична сила електронного документа не може бути заперечена виключно через те, що він має електронну форму [46].

Антимонопольний комітет України як орган оскарження у сфері публічних закупівель функціонує згідно з нормами Закону України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 р. № 3659-XII і має такі повноваження: розгляд скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель; встановлення та оприлюднення практики розгляду скарг про порушення законодавства у сфері закупівель; розробка та оприлюднення методичних рекомендацій для комісій з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель [41].

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 24.02.2016 р. № 166 визначає вимоги до роботи електронної системи закупівель, порядок проведення авторизації електронних майданчиків, умови підключення та випадки відключення електронних майданчиків від системи закупівель, вимоги до електронних майданчиків та відповідальність операторів авторизованих електронних майданчиків [56].

Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання здійснення розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за бюджетні кошти» від 04.12.2019 р. № 1070 регламентує, що розпорядники (одержувачі) бюджетних коштів (крім закордонних дипломатичних установ) у договорах про закупівлю товарів, робіт і послуг за бюджетні кошти можуть передбачати попередню оплату в разі закупівлі:

- товарів, робіт і послуг за поточними видатками - на строк не більше трьох місяців;
- товарів, робіт і послуг за капітальними видатками та державними контрактами (договорами); періодичних видань - на строк не більше 12 місяців;
- товарів, робіт і послуг, що закуповуються за зовнішньоекономічними контрактами (договорами), укладеними на виконання міжнародних зобов'язань; товарів, робіт і послуг, що закуповуються для забезпечення національної безпеки та оборони держави; товарів, робіт і послуг, що закуповуються для забезпечення участі України у міжнародних, національних та всесвітніх виставкових заходах, - на строк не більше 24 місяців.

Державна аудиторська служба під час здійснення заходів державного фінансового контролю повинна перевіряти дотримання розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів законодавства щодо попередньої оплати товарів, робіт і послуг за бюджетні кошти [10].

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення перевірок закупівель Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами і внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України» від 01.08.2013 р. № 631 визначає підстави та процедуру проведення Держаудитслужбою, її міжрегіональними територіальними органами перевірок закупівель, а саме в таких випадках:

- 1) виникнення потреби у документальній та фактичній перевірці питань, які не можуть бути перевірені під час моніторингу процедури закупівлі:

укладення договору до проведення процедур закупівель; стану виконання умов договору, внесення змін до нього, в тому числі вимог щодо якості, кількості (обсягів) предмета закупівлі, ціни договору; поділу предмета закупівлі на частини з метою уникнення проведення процедур закупівель;

2) наявність доручення або рішення Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів щодо проведення перевірки закупівель;

3) виявлення органом державного фінансового контролю вищого рівня під час перевірки (в порядку здійснення контролю за достовірністю висновків органу державного фінансового контролю нижчого рівня) актів перевірки закупівель або висновків про результати моніторингу процедури закупівлі невідповідності їх змісту вимогам законодавства. Перевірка закупівель може бути ініційована органом державного фінансового контролю вищого рівня, якщо розпочато дисциплінарне провадження стосовно посадових або службових осіб органу державного фінансового контролю нижчого рівня, які проводили перевірку закупівель, моніторинг процедури закупівлі або у разі повідомлення їм про підозру у вчиненні кримінального правопорушення [53].

Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення розміру плати за подання скарги та затвердження Порядку здійснення плати за подання скарги до органу оскарження через електронну систему закупівель та її повернення суб'єкту оскарження» від 22.04.2020 р. № 292 визначає, що за подання скарги до органу оскарження справляється плата в таких розмірах:

1) 0,3 відсотка очікуваної вартості предмета закупівлі або його частини (лота) у разі оскарження такої частини предмета закупівлі (лота), але не менш як 2 тис. гривень та не більш як 85 тис. гривень - у разі оскарження: тендерної документації; технічних, кількісних та якісних характеристик предмета закупівлі; прийнятих рішень, дії чи бездіяльності замовника;

2) 2 тис. гривень - у разі оскарження тендерної документації щодо умов проведення закупівель;

3) 2 тис. гривень - у разі оскарження рішень, дій чи бездіяльності замовника, які відбулися до проведення електронного аукціону в електронній системі закупівель;

4) 0,6 відсотка очікуваної вартості предмета закупівлі або його частини (лота) у разі оскарження такої частини предмета закупівлі (лота), або ціни енергосервісного договору, зазначеної суб'єктом оскарження у тендерній пропозиції, але не менш як 3 тис. гривень та не більш як 170 тис. гривень - у разі оскарження прийнятих рішень, дій чи бездіяльності замовника, які відбулися: після оцінки тендерних пропозицій; після розгляду тендерних пропозицій; після розгляду документів, поданих учасником процедури закупівлі на кваліфікаційний відбір на першому етапі торгів з обмеженою участю, на відповідність вимогам, установленим у тендерній документації для першого етапу, та оцінки кваліфікації учасників на першому етапі процедури торгів з обмеженою участю; після оприлюднення в електронній системі закупівель повідомлення про намір укласти договір про закупівлю.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування та використання електронного каталогу» від 14.09.2020 р. № 822 визначає структуру, механізм формування й використання електронного каталогу в електронній системі закупівель [55].

Постанови Кабінету Міністрів України також визначають особливості оформлення на роботу уповноважених осіб у сфері закупівель, створення та діяльності централізованих закупівельних організацій, серед яких Професійні закупівлі, Українські спеціальні системи тощо.

Також окремі аспекти здійснення публічних закупівель регулюються Наказами Міністерства економіки України, яке раніше називалося Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а саме:

- визначення складових тендерної документації, вимог до неї та порядку оприлюднення такої документації (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження примірної тендерної документації» від 13.04.2016 р. № 680) [58];

- перелік формальних помилок (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Переліку формальних помилок» від 15.04.2020 р. № 710) [51];
- визначення предмета закупівлі (Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі» від 15.04.2020 р. № 708) [52];
- опублікування інформації про закупівлі (Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі» від 11.06.2020 р. № 1082) [54];
- функціонування веб-порталу з питань закупівель (Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про веб-портал Уповноваженого органу з питань закупівель» від 07.04.2020 р. № 648) [42];
- укладання рамкових угод між учасниками та замовниками закупівель та їх виконання (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Порядку укладання і виконання рамкових угод» від 15.09.2017 р. № 1372) [50];
- особливості визначення вартості предмета закупівлі (Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження примірної методики визначення очікуваної вартості предмета закупівлі» від 18.02.2020 р. № 275) [57].

Наказом Державного підприємства «Прозорро» «Про затвердження Інструкції про порядок використання електронної системи закупівель у разі здійснення закупівель, вартість яких є меншою за вартість, що встановлена в абзацах другому і третьому частини першої статті 2 Закону України «Про публічні закупівлі»» від 19.03.2019 р. № 10 [49] регламентована процедура використання електронної системи закупівель в визначених законодавством випадках.

Таким чином, для поступової адаптації законодавства у сфері публічних закупівель до законодавства необхідно усунути протиріччя та розбіжності між нормативно-правовими актами центральних уповноважених органів, що здійснюють державне регулювання та контроль у цій сфері. Для успішної реалізації реформи у сфері публічних закупівель, для усунень протиріч та розбіжностей нормативно-правового та технічного характеру необхідно налагодити активний взаємозв'язок між замовниками, учасниками закупівель, контролюючими органами та електронними майданчиками як активними користувачами електронної системи закупівель.

2.2. Порядок проведення електронних тендерів на прикладі КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради

Електронні тендери в Україні проводяться відповідно до вимог Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67].

В КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради для здійснення закупівель створено відділ моніторингу та організації закупівель (ВМОЗ), який діє на підставі Положення про нього (додаток А). Відділ очолює начальник відділу, який безпосередньо підпорядковується директору підприємства, заступнику директора з фінансово-економічних питань та оперативно – заступнику директора з комерційної діяльності та загальних питань.

Завданнями такого відділу є організація та загальна координація діяльності, яка пов'язана зі здійсненням закупівель товарів, робіт і послуг за кошти підприємства, а саме:

- здійснення процедури закупівель товарів, робіт і послуг відповідно до вимог законодавства про закупівлі;
- приймання заявок (установленого зразку) від головного інженера, структурних підрозділів на проведення процедури закупівель. В заявці

зазначається кількість предмета закупівлі, термін постачання, повні технічні характеристики, дві комерційні пропозиції або рахунки;

- при необхідності - деталізація опису товару, що закуповується та здійснення моніторингу цін на товар;

- реєстрація в системі електронних закупівель (ProZorro);

- розробка та вдосконалення вимог до кваліфікації учасників та способу їх підтвердження;

- розробка внутрішньої документації (порядок, положення), складання протоколів, приймання рішення, узагальнення інформації по аукціонах, структуризація та складання звітності;

- оприлюднення необхідної інформації на офіційному веб-порталі Уповноваженого органу та на електронному майданчику «Державні закупівлі» (ProZorro);

- контроль за усіма етапами закупівлі, дотримання регламенту роботи електронного майданчика;

- визначення крок редукціону (мінімальний крок зменшення ціни), кінцевої дати поставки;

- отримання запитань, уточнень від користувачів системи «ProZorro» щодо вимог кваліфікації учасників та надання відповідей;

- внесення зміни (за узгодженням з технічними службами) до технічних вимог, або до кваліфікації учасників;

- аналіз визначеної системою пропозицію з найнижчою ціною на предмет відповідності учасника вимогам до кваліфікації учасників, а запропонованого товару – технічним вимогам зазначеним в оголошенні або в документації закупівель;

- визначення переможця електронних торгів;

- здійснення оскарження в процесі закупівель (при необхідності);

- вживання належних заходів щодо усунення порушення під час прийняття рішення про призупинення закупівель;

- підготовка проекту договору поставки для підписання з переможцем та передавання його в відділ матеріально-технічного забезпечення для виконання;

- організація та супроводження проведення процедур закупок через процедури конкурсних торгів, як за власні кошти підприємства, так і за бюджетні кошти, від отримання заявки адміністрації до підписання договору поставок та передача його у відділ матеріально-технічного відділу.

ВМОЗ будує свої взаємовідносини з підрозділами КП «Дніпровський електротранспорт» таким чином, щоб забезпечити виконання покладених на нього завдань і функцій, керуючись відповідними положеннями та інструкціями.

До складу ВМОЗ входить інженер з моніторингу та організації закупівель, посадові обов'язки якого закріплені в посадовій інструкції (додаток Б). На посаду провідного інженера з моніторингу та організації закупівель може бути призначений працівник, що має вищу освіту без пред'явлення вимог до стажу роботи або середньо-спеціальну освіту і стаж роботи не менш 3-х років. Такий працівник повинен знати діюче законодавство України щодо закупівель товарів, робі та послуг, програми Word, Excel, та інші комп'ютерні програми, в т.ч. для роботи з електронною поштою та закупівлями.

Провідний інженер з моніторингу та організації закупівель знаходиться в підпорядкуванні начальника відділу моніторингу та організації закупівель. У разі відсутності провідного інженера з моніторингу та організації закупівель його обов'язки виконує інший працівник відділу моніторингу та організації закупівель, який призначається наказом директора за поданням начальника відділу моніторингу та організації закупівель. Права, обов'язки та відповідальність провідного інженера з моніторингу та організації закупівель узагальнена на рис. 2.1.

Провідний інженер з моніторингу та організації закупівель будує свої взаємовідносини з підрозділами КП «Дніпровський електротранспорт» таким чином, щоб забезпечити виконання покладених на нього завдань і функцій,

керуючись відповідними положеннями та інструкціями. Також він взаємодіє з організаціями та фірмами, які надають послуги для підприємства.



Рис. 2.1. Повноваження провідного інженера з моніторингу та організації закупівель в КП «Дніпровський електротранспорт»
[авторське узагальнення]

В КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради публічні закупівлі включають наступні етапи, що узагальнені на рис. 2.2.

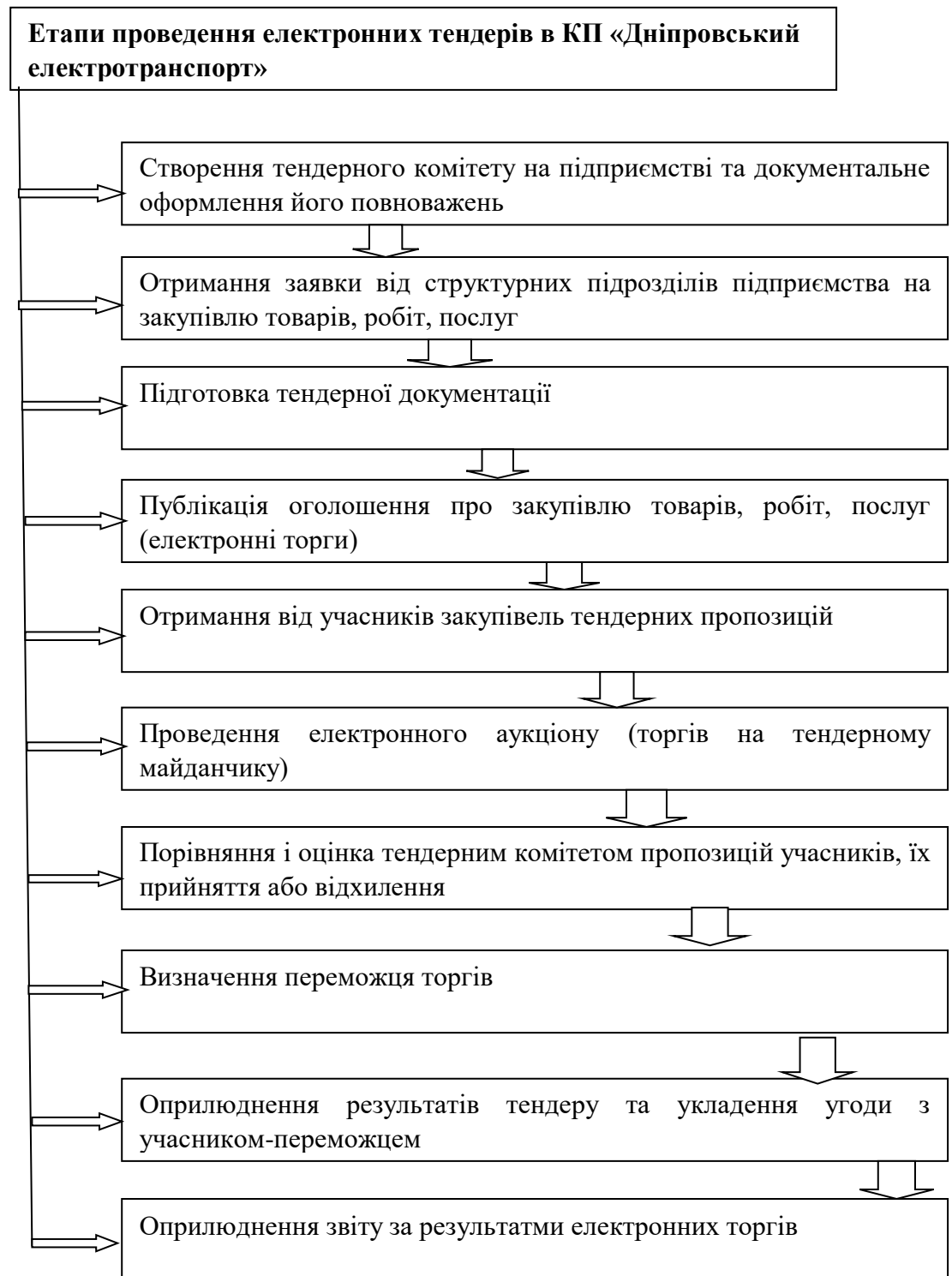


Рис. 2.2. Етапи проведення електронних тендерів в КП «Дніпровський електротранспорт» [авторська розробка]

В КП «Дніпровський електротранспорт» створюється тендерний комітет, до складу якого входять не менше 5 осіб. Відповідальним за роботу тендерного

комітету є голова, який призначається на посаду в КП «Дніпровський електротранспорт» та призначає заступника голови, секретаря і визначає функції кожного члена комітету.

З метою забезпечення здійснення господарської діяльності підприємства від головного інженера або інших структурних підрозділів підприємства отримується заявка на придбання товарів, робіт чи послуг.

Оголошення про електронні торги по КП «Дніпровський електротранспорт» публікується на електронних майданчиках, авторизованих системою ProZorro.

Тендерний майданчик – це програмно-апаратний комплекс, призначений для проведення електронних торгів, розташований на електронному ресурсі за певною адресою.

Оголошення про електронні торги містить умови участі в тендері для учасників та перелік документів, запитуваних від них.

До оголошення про електронні торги включається така інформація:

- вимоги до товарів, послуг чи робіт, що закуповуються (технічні, якісні та кількісні характеристики);
- вимоги щодо кваліфікації учасників;
- строк подання пропозицій учасниками;
- забезпечення тендерних пропозицій;
- критерії та методика оцінки пропозицій;
- інша інформація відповідно до законодавства.

Предметом закупівлі при цьому є визначені КП «Дніпровський електротранспорт» товари та послуги, на які в межах єдиної процедури закупівлі учасникам дозволяється подавати офerti. Можуть закуповуватися аналоги предмету закупівлі, тобто товари чи послуги, запропоновані учасниками електронних торгів, які за своїми технічними та якісними показниками співпадають (або перевищують) технічні та якісні показники предмету закупівлі, вказані замовником у тендерному завданні.

До участі в торгах КП «Дніпровський електротранспорт» запрошуються всі бажаючі потенційні учасники торгів, тобто суб'єкти підприємницької діяльності, які пройшли процедуру акредитації на тендерному майданчику, в т.ч. резиденти й нерезиденти.

Акредитація постачальника на тендерному майданчику включає в себе заповнення постачальником повної реєстраційної форми в розділі «Заявка на акредитацію» на тендерному майданчику. При неповному поданні документів КП «Дніпровський електротранспорт» має право не розглядати такі документи.

Залежно від специфіки предмета тендеру КП «Дніпровський електротранспорт» має право запросити у потенційного постачальника додатково інші документи, що підтверджують статус постачальника, повноваження його представника, документи, що підтверджують право потенційного постачальника на виробництво, переробку, постачання і реалізацію товарів, виконання робіт і надання послуг.

Процес акредитації потенційного постачальника на тендерному майданчику від моменту подачі реєстраційних даних і кваліфікаційних документів до отримання схвалення або мотивованої відмови від КП «Дніпровський електротранспорт» повинен займати не більше 2-х робочих днів.

У разі необхідності надання додаткової інформації учаснику торгів направляється запит на електронну пошту. Запит надходить від представника департаменту матеріально-технічного забезпечення КП «Дніпровський електротранспорт».

У разі успішної процедури перевірки документації і допуску до участі в торгах потенційний постачальник повідомляється про це відповідальним фахівцем КП «Дніпровський електротранспорт», або через автоматично згенерований тендерним майданчиком електронний лист, направлений на електронну адресу, вказану при акредитації на майданчику.

До електронних торгів допускаються постачальники, які в установленому порядку пройшли процедуру акредитації та перевірені департаментом безпеки

КП «Дніпровський електротранспорт». Неакредитовані та неперевірені потенційні учасники торгів можуть тільки переглядати інформацію про проведення торгів і конкурсну документацію проведених торгів на web-сайті.

КП «Дніпровський електротранспорт» не відшкодовує витрати на підготовку комерційних пропозицій учасників тендерів та не несе ніяких зобов'язань по видатках учасника тендеру, пов'язаних з підготовкою і подачею комерційної пропозиції.

Доступ до перегляду інформації, розміщеної на тендерному майданчику, мають всі користувачі сайту, при цьому для участі в електронних торгах необхідно отримати повний доступ на тендерний майданчик.

Для участі в електронних торгах потенційний постачальник (учасник торгів) повинен відповідати наступним кваліфікаційним вимогам:

1) володіти професійною компетенцією (наявність необхідних ліцензій, дозволів на проведення робіт і т.п.), знаннями, досвідом, репутацією, а також мати необхідні фінансові, матеріальні та трудові ресурси, мати фахівців, що володіють професійною кваліфікацією для виконання зобов'язань відповідно до договорів про закупівлю товарів, робіт і послуг;

2) володіти правоздатністю і дієздатністю для укладення договорів про закупівлю/продаж;

3) бути платоспроможним, не перебувати у банкрутстві або в стадії ліквідації, на його майно не повинен бути накладений арешт, його фінансово-господарська діяльність не повинна бути припинена в установленому законодавством порядку.

Потенційний учасник електронних торгів реєструється на торговому майданчику за певною електронною адресою і надає копію витягу з єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (із зазначенням коду ЄДРПОУ), в якому вказані види діяльності за КВЕД.

Якщо після реєстрації потенційного учасника електронних торгів на торговому майданчику, виникла необхідність внести зміни у контакту або іншу інформацію, потрібно пройти процес реєстрації заново. При цьому, на

електронну пошту, вказану при реєстрації, буде автоматично надіслано новий пароль для повного доступу на майданчик.

Замовник має право відсторонити потенційного постачальника (підрядника) від участі в процесі закупівель, якщо він надав недостатньо повну і точну документацію, або надав завідомо неправдиву інформацію щодо технічних або якісних характеристик запропонованих товарів, або має зауваження щодо виконання договірних зобов'язань перед КП «Дніпровський електротранспорт» в минулому. Повнота і достовірність інформації встановлюється в момент розгляду документів, що підтверджують відповідність потенційного постачальника кваліфікаційним вимогам.

Потенційний постачальник, відсторонений від участі в тендері з причини надання їм завідомо неправдивої інформації по кваліфікаційних вимогах не допускається до участі в торгах, що проводяться КП «Дніпровський електротранспорт».

За умовами законодавства, КП «Дніпровський електротранспорт» має право вимагати від потенційного постачальника додаткові відомості, документи по будь-яких питаннях, що мають відношення до торгів.

Потенційний постачальник після того, як пройшов акредитацію, може письмово надати свої пропозиції та побажання за допомогою механізму «Зворотній зв'язок» безпосередньо зі свого «Профілю постачальника». Вхід у «Профіль Постачальника» є процедурою входу користувачів на тендерний майданчик в свій індивідуальний профіль, шляхом введення через інтерфейс майданчика даних його персональної ідентифікації. Наданням комерційної пропозиції учасник підтверджує всі умови по торгах і погоджується з версією договору КП «Дніпровський електротранспорт», який знаходиться в тендерній документації.

Під час проведення електронних торгів учасник має право задати уточнюючі питання КП «Дніпровський електротранспорт», які відносяться до предмету тендерів або процедури проведення тендеру за допомогою механізму «Обговорювання».

Замовник визначає спосіб проведення закупівлі/продажу товарів, робіт і послуг на підставі вартості, обсягу, специфіки майбутньої закупівлі/продажу. Можливі відкриті й закриті види тендерів як спосіб проведення закупівлі/продажу товарів, робіт і послуг.

Тендер «Відкриті торги (аукціон)» є редуцією (торги на зниження), при цьому інформація про тендер доступна всім користувачам тендерного майданчика. Запрошення на тендер автоматично розсилається всім постачальникам, які класифікуються як постачальники даної продукції. Валюта торгів вибирається замовником - гривня, російський рубль, долар США, євро. Кількість днів для проведення тендеру визначає замовник, але не менше одного робочого дня.

Тендер «Відкриті торги (аналіз ринку)» – це тендер, що служить інструментом для проведення аналізу ринку цін і пропозицій по товарах, роботах чи послугах. Краща ціна в такому випадку не відображається. Валюту тендеру вибирає постачальник. КП «Дніпровський електротранспорт» не зобов'язаний вибирати переможця.

У всіх інших питаннях, з проведення даного виду тендеру застосовуються правила проведення тендеру «Відкриті торги (аукціон)». Аналогічно до попереднього тендеру, інформація про тендер «Відкриті торги (аналіз ринку)» доступна всім користувачам сайту. Для участі в тендері постачальнику необхідно зареєструватися і пройти процедуру акредитації. Інформація про тендер розсилається всім постачальникам, які класифікуються як Постачальники даної продукції.

Тендер «Відкриті торги (аналіз пропозицій)» є інструментом для проведення аналізу ринку цін по товарах, роботах чи послугах. Краща ціна в такому випадку відображається. Валюта торгів вибирається КП «Дніпровський електротранспорт» - гривня, російський рубль, долар США, євро. Замовник не зобов'язаний вибирати переможця. У всіх інших питаннях, з проведення даного виду тендеру застосовуються правила проведення тендеру «Відкриті торги (аукціон)».

Тендер «Відкриті торги (запит пропозицій)» є інструментом для проведення аналізу ринку цін по товарах, роботах чи послугах. Краща ціна в тендері відображається. Валюта торгів вибирається КП «Дніпровський електротранспорт». Замовник не зобов'язаний вибирати переможця.

Тендер «Відкриті торги (аукціон на продаж)» є інструментом для проведення торгів на підвищення ціни. Краща ціна (найвища) в такому тендері відображається. Валюта тендеру вибирається КП «Дніпровський електротранспорт» - гривня, російський рубль, долар США, євро.

Тендер «Закриті торги (аукціон)» містить інформацію, яка доступна тільки тим постачальникам, які класифікуються як постачальники даної продукції.

Тендер «Закриті торги (аналіз ринку)» є інструментом для проведення аналізу ринку цін і пропозицій по товарах, роботах чи послугах. Краща ціна тут не відображається. Валюту тендеру вибирає постачальник. Замовник тендеру не зобов'язаний вибирати переможця. Інформація про тендер даного виду доступна тільки тим постачальникам, які класифікуються як постачальники даної продукції.

Тендер «Закриті торги (аналіз пропозицій)» є інструментом для проведення аналізу ринку цін по товарах, роботах чи послугах. Краща ціна в такому випадку відображається. Валюта торгів вибирається замовником - гривня, російський рубль, долар США, євро. Замовник не зобов'язаний вибирати переможця. Інформація про тендер даного виду доступна тільки тим постачальникам, які класифікуються як постачальники даної продукції.

Тендер «Аукціон з обмеженим списком учасників» містить інформацію, доступна тільки обмеженому колу персонально запрошених постачальників. Тільки зазначені замовником постачальники можуть бачити і подавати пропозиції.

Проведення торгів на тендерному майданчику включає наступні дії.

За умовами участі в тендері, постачальник повинен подати свою пропозицію за допомогою електронної форми на тендерному майданчику за

встановленою адресою. Вибравши потрібний тендер в тендерному майданчику, постачальник формує свою комерційну пропозицію, дотримуючись основних вимог, зазначених в тендерній документації КП «Дніпровський електротранспорт». Комерційна пропозиція від учасника є офертою на укладання договору. Кількість поданих пропозицій не обмежена. У тендері з декількома лотами постачальник не зобов'язаний подавати пропозиції по всіх лотах, якщо інше не зазначено в тендерній документації.

Тендерний майданчик відображає найнижчу ціну за лотом і дає можливість додавати електронні документи до пропозиції. Формат подачі пропозицій один, при цьому ціна вказується без ПДВ.

Під час проведення торгів у колонці «Найкраща ціна» показується по кожній позиції учаснику торгів остання актуальна мінімальна ціна (або максимальна під час проведення аукціонів з продажу). У разі, якщо під час проведення електронних торгів учасникам надається право подавати цінові пропозиції на аналоги предмету закупівлі, у колонці «Найкраща ціна серед ТМЦ» показується остання актуальна мінімальна ціна (або максимальна під час проведення аукціонів з продажу) на кожен з запропонованих аналогів предмету закупівлі. Постачальник в полі «Ціна за одиницю без ПДВ» може вводити ціну, яка менше (або більше в разі проведення торгів на продаж) не менше ніж на крок торгів кращої ціни або його останньої ставки. За фактом натискання на кнопку «Відправити пропозицію» фіксується інформація «Ціна за одиницю без ПДВ», «Кількість» та «Інформація учасника».

У разі, якщо за умовами тендеру необхідно вказати додаткову інформацію по кожному виду продукції, то її необхідно ввести в графу «Інформація учасника». Якщо по конкретній позиції закупівлі надійшло менше двох пропозицій, то торги по даній позиції вважаються такими, що не відбулися. В даному випадку КП «Дніпровський електротранспорт» залишає за собою право провести повторні торги.

Часом закінчення тендеру є день його завершення, що відображається на тендерному майданчику та в запрошенні на тендер. Але можуть

організовуватися тендери з правилом продовження, якщо за 5 хвилин до закінчення терміну проведення тендеру надійде чергова пропозиція (з ціною меншою, ніж попередня) від одного з постачальників, то термін закінчення даного тендеру буде автоматично продовжений ще на певну кількість хвилин. Максимальна кількість продовжень – в залежності від кількості лотів але максимум до 17-00 год. дня, у який проводяться торги.

Переможцем тендеру вважається постачальник, пропозиція якого визнана КП «Дніпровський електротранспорт» найкращою. Після вибору переможця, тендерний майданчик автоматично розсилає на електронні адреси постачальників, які брали участь у тендері, остаточні результати. Всі договірні відносини між КП «Дніпровський електротранспорт» та постачальниками встановлюються поза тендерними майданчиками.

У процесі проведення торгів всі постачальники, які беруть участь в торгах, бачать кращу ціну на даний момент. Але постачальник не може отримати інформацію про учасників поточних електронних торгів.

Загалом, інформація про проведення відкритого тендеру публікується КП «Дніпровський електротранспорт» не менше, ніж за 24 години до початку проведення торгів на сайті, або іншим способом, що дозволяє забезпечити залучення до участі необмеженого кола зареєстрованих на тендерному майданчику постачальників. Тендерна документація публікується одночасно з інформацією про проведення тендеру.

Тривалість проведення електронних торгів повинна бути не менше 1-го робочого дня. У разі внесення змін КП «Дніпровський електротранспорт» в умови проведення електронних торгів можливе продовження терміну проведення торгів.

По закінченню електронних торгів КП «Дніпровський електротранспорт» підводить підсумки торгів і визначає переможця тендеру, всім учасникам торгів тендерного майданчика направляє повідомлення, електронною поштою про їх перемогу або програш у торгах. Повідомлення про перемогу вважається акцептом офери надісланої учасником. Терміном дії пропозицій учасників

тендеру є строк до виконання договірних зобов'язань. Узагальнена схема проведення торгів на тендерному майданчику зображена на рис. 2.3.

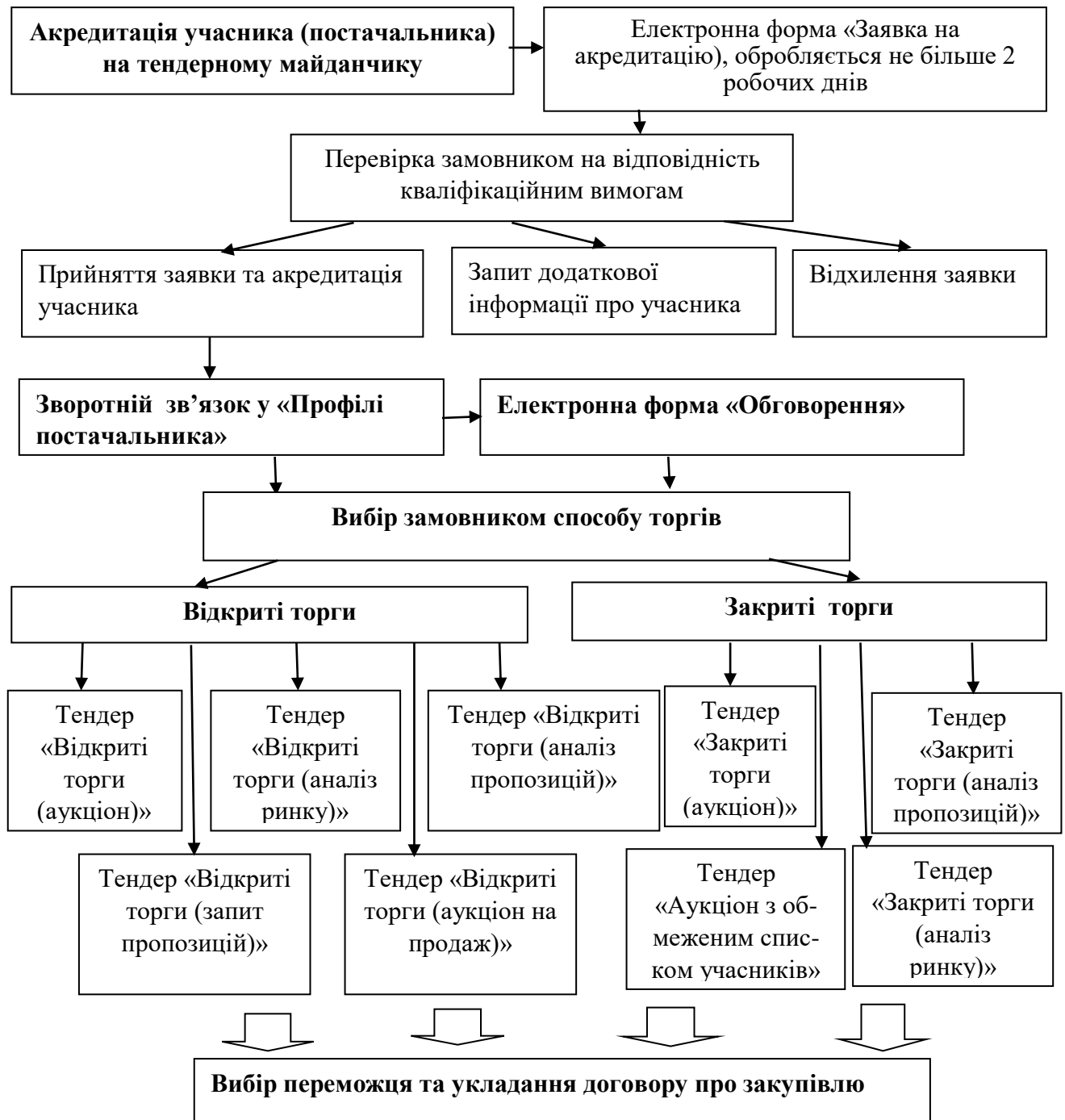


Рис. 2.3. Схема проведення торгів на тендерному майданчику
[авторська розробка]

Якщо учасником торгів, який запропонував найкращу ціну, запропонований не повний обсяг поставки, то можливий вибір кількох переможців торгів.

Після закінчення електронних торгів усі ставки, додаткова інформація та інформація учасника, які пропонувалися під час проведення електронних торгів зберігаються для можливого перегляду у «Профіль постачальника» у розділі «Історія пропозицій».

Після того, як на тендерному майданчику створюється новий тендер, постачальнику, який зареєстрований за даною категорією автоматично направляється електронний лист із запрошенням взяти участь у торгах.

Проведене дослідження свідчить, що в КП «Дніпровський електротранспорт» відкриті торги проходять такі етапи: оголошення про початок торгів; отримання пропозицій від учасників; електронний аукціон і оцінка; розгляд пропозицій; підписання договору. Закриті торги проводяться з обмеженим колом постачальників. В КП «Дніпровський електротранспорт» дотримуються норми чинного законодавства щодо проведення електронних тендерів.

2.3. Особливості оцінки тендерних пропозицій

Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67] встановлені критерії і методики оцінки тендерних пропозицій та впроваджено новий критерій оцінки тендерних пропозицій, що носить назву вартість життєвого циклу.

Вартість життєвого циклу – це сукупність вартості предмета закупівлі або його частини (лота) та інших витрат, які нестиме безпосередньо замовник під час використання, обслуговування та припинення використання предмета закупівлі. Вартість життєвого циклу розраховується відповідно до методики, встановленої у тендерній документації.

Враховуючи вимоги закону, тендерна документація розробляється та затверджується замовником і повинна містити перелік складових, зокрема інструкцію з підготовки тендерних пропозицій, перелік критеріїв оцінки

та методику оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію.

У свою чергу, оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, шляхом застосування електронного аукціону.

Перелік критеріїв оцінки визначений ст. 29 Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67]. Так, окрім ціни та/або вартості життєвого циклу іншими критеріями оцінки можуть бути: умови оплати, строк виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища та/або соціального захисту, які пов'язані із предметом закупівлі. Водночас, що цей перелік нецінових критеріїв не є вичерпним.

Таким чином, замовники, окрім ціни або вартості життєвого циклу можуть застосовувати й інші критерії оцінки. У такому разі, замовники у тендерній документації чи оголошенні про проведення спрощеної закупівлі визначають їх вартісний еквівалент або питому вагу цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій. При цьому питома вага цінового критерію чи вартості життєвого циклу не може бути нижчою, ніж 70 %, крім випадків застосування процедури конкурентного діалогу. Питому вагу кожного нецінового критерію та їх кількість замовник визначає самостійно.

Для використання інших критеріїв оцінки разом з ціною Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67] передбачено поняття приведеної ціни.

Приведена ціна – це ціна, зазначена учасником у тендерній пропозиції та перерахована за математичною формулою з урахуванням показників інших критеріїв оцінки, визначених замовником у тендерній документації або в оголошенні про проведення спрощеної закупівлі.

Відповідно до ст. 29 Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67], якщо крім ціни замовником встановлені інші критерії оцінки відповідно до методики оцінки, до початку електронного аукціону в електронній системі закупівель автоматично визначаються показники інших критеріїв оцінки та приведена ціна, після чого розкривається інформація про приведену ціну та перелік усіх приведених цін тендерних пропозицій, розташованих у порядку від найнижчої до найвищої ціни без зазначення найменувань та інформації про учасників.

При створенні нецінового критерію в електронній системі закупівель замовник вказує назву такого критерію, перелік можливих варіантів та питому вагу кожного з варіантів. На основі цієї інформації замовник визначає приведену ціну тендерної пропозиції кожного учасника.

Приведена ціна розраховується автоматично системою електронних закупівельна момент подання пропозиції учасником за математичною формулою (2.1):

$$PP = P / (1 + (F1 + F2 + \dots + Fn) / PV), \quad (2.1)$$

де PP — приведена ціна;

P - ціна;

F1 ... Fn - питома вага інших критеріїв оцінки, запропонованих учасником;

PV — питома вага критерію «ціна».

Учасник процедури закупівлі подає тендерну пропозицію в електронному вигляді через електронну систему закупівель шляхом заповнення електронних форм з окремими полями, де зазначається інформація про ціну, а у разі встановлення замовником інших критеріїв оцінки, учасник окрім ціни зазначає дані щодо відповідності визначеним критеріям.

На практиці розповсюджені у використанні замовниками такі критерії оцінки, як ціна разом з умовами оплати, строком виконання, гарантійним обслуговуванням.

У свою чергу, під час здійснення закупівель замовники використовують інші, ніж запропоновані законодавством, нецінові критерії оцінки тендерних пропозицій:

- відстань між певними об'єктами, при цьому ціна – 80 %, відстань – 20 %, але відстань між приміщеннями 500 метрів і менше – 20 %, відстань від приміщення більше 500 метрів, але менше 1000 метрів – 10 %, відстань між приміщеннями більше 1000 метрів – 0%. В даному випадку, найбільш економічно вигідною для замовника, з огляду на те, кому адресована така послуга, виступатиме пропозиція, яка матиме не лише низьку ціну, а і додаткову перевагу, як-то місцезнаходження двох приміщень, що використовуються для надання послуги, що забезпечить мінімальні витрати часу при подоланні відстані та можливість швидкої надання послуги;

- збагаченість продукту певними корисними речовинами, при цьому ціна – 80 %, збагаченість продукту – 20 %, але продукт, збагачений мінеральними комплексами, поліненасиченими жирними кислотами та вітамінними комплексами - 20 %, продукт без таких речовин – 0 %. Додаткову перевагу при розгляді тендерних пропозицій матиме учасник, який запропонує продукт, збагачений мінеральними комплексами, поліненасиченими жирними кислотами та вітамінним комплексом;

- наявність авторизованого сервісного центру на території України для отримання певної послуги з ремонту обладнання, при цьому ціна – 90%, наявність авторизованого сервісного центру на території України – 10 %, відсутність авторизованих сервісних центрів на території України – 0 %. Найбільш економічно вигідною у такому разі буде пропозиція учасника, яка оцінюватиметься не лише за ціною, але і за умови наявності авторизованого сервісного центру на території України.

Міністерством економіки України у співпраці з Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів України та ДП «Прозорро», проектом GPA in UA та представниками громадськості (ГО «Гоулокал», ВГО «Жива ПЛ»), який реалізовувався програмою «EU Association Lab» за підтримки GIZ, було

створено зручний електронний інструмент – конструктор нецінових критеріїв для поширення практики застосування та ефективного використання нецінових критеріїв для оцінки тендерних пропозицій під час здійсненні публічних закупівель.

Відповідно до п. 10 частини другої ст. 22 Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67], вартість життєвого циклу може рахуватися як сума всіх витрат життєвого циклу або сума всіх витрат життєвого циклу, поділена на розрахункову одиницю експлуатації предмета закупівлі.

Отже, вартість життєвого циклу (як критерій для оцінки тендерних пропозицій) може включати витрати, пов'язані з:

- 1) використанням товару (товарів), роботи (робіт) або послуги (послуг), зокрема споживання енергії та інших ресурсів;
- 2) технічним обслуговуванням;
- 3) збором та утилізацією товару (товарів);
- 4) впливом зовнішніх екологічних чинників протягом життєвого циклу товару, робіт або послуг, у разі якщо їхня грошова вартість може бути визначена, зокрема вплив викидів парникових газів, інших забруднюючих речовин та інші витрати, пов'язані із зменшенням впливу на навколишнє середовище (довкілля).

Вартість життєвого циклу розраховується відповідно до методики, встановленої у тендерній документації.

Разом з тим, наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження примірної методики визначення вартості життєвого циклу» від 28.09.2020 р. № 1894 [57] затверджено методику визначення вартості життєвого циклу, яка може використовуватися замовником під час підготовки тендерної документації.

Застосовувати вартість життєвого циклу з метою оцінки тендерних пропозицій доцільно у разі, коли:

- витрати, пов'язані з обслуговуванням предмета закупівлі, становлять значну частину вартості життєвого циклу предмета закупівлі;

- використання предмета закупівлі передбачає значні витрати на його утримання та утилізацію;
- використання альтернативних предметів закупівлі значно впливає на термін експлуатації;
- використання альтернативних предметів закупівлі має вплив на екологію та довкілля.

При цьому, згідно з частиною другою розділу I методики № 1894, альтернативні предмети закупівлі – це предмети закупівлі, що є ідентичними за кодом національного класифікатора України ДК 021:2015 «Єдиний закупівельний словник», затвердженого наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження національного класифікатора України ДК 021:2015 та скасування національного класифікатора України ДК 021:2007» від 23 грудня 2015 року № 1749, виконують одні й ті самі функції, але можуть мати різні технічні, функціональні, якісні, експлуатаційні та фізичні характеристики тощо.

При цьому, виходячи зі змісту розділу II методики № 1894, замовник може використовувати критерій вартості життєвого циклу не лише на етапі визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції, а і на стадії аналізу ринку в період підготовки до публічної закупівлі, що дозволить порівняти альтернативні предмети закупівлі.

У свою чергу, у разі застосування вартості життєвого циклу як критерію оцінки для визначення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції, замовник у тендерній документації визначає перелік інформації та даних, які надаються учасниками процедури закупівлі, а також категорії витрат, їх параметри розрахунку та базові параметри розрахунку, які будуть включатися до розрахунку вартості життєвого циклу з метою оцінки тендерних пропозицій. При цьому, вимоги щодо надання учасниками інформації та даних для розрахунку вартості життєвого циклу мають ґрунтуватися на об'єктивних критеріях, бути доступними для всіх зацікавлених сторін та не містити дискримінаційних вимог.

Водночас, відповідно до частини четвертої розділу II методики № 1894, для розрахунку вартості життєвого циклу товару замовник може використовувати такі категорії витрат:

- витрати, пов'язані з придбанням;
- витрати, пов'язані з користуванням (наприклад, споживання електроенергії та інших ресурсів);
- витрати, пов'язані з обслуговуванням;
- витрати, пов'язані із завершенням користування (наприклад, утилізація, переробка тощо);
- витрати, пов'язані із захистом навколишнього природного середовища(вартість екологічних витрат).

Важливим прикладом для КП «Дніпровський електротранспорт» може бути закупівля електротранспорту для потреб міст. Так, для визначення найкращої пропозиції, крім ціни варто врахувати витрати на експлуатацію та обслуговування, до яких відносяться, зокрема, витрати на технічне обслуговування, витрати на ремонт (запасні частини, робочий час), витрати на навчання персоналу, а також витрати на утилізацію: транспортування до компанії з утилізації відходів, вартість переробки та утилізації відходів.

Поряд з цим, наведений перелік витрат не є вичерпним. Також, у методиці № 1894 наведено параметри, формули та приклади розрахунку витрат, які можуть використовуватися для розрахунку складових вартості життєвого циклу.

З огляду на викладене, оскільки методика обчислення ціни тендерної пропозиції за різними критеріями оцінки є примірною, замовник може використовувати власну методику для оцінки вартості життєвого циклу. Головне, правильно розподілити питому вагу кожного з критеріїв оцінки.

Крім того, довідкова інформація щодо реалізації в електронній системі закупівель функціоналу застосування вартості життєвого циклу як критерію оцінки знаходиться за електронною

адресою: <https://infobox.prozorro.org/articles/yakogoloshuvati-zakupivli-po-vartosti-zhittiyevogo-ciklu>.

Аналіз норм законодавства свідчить, що воно не містить обмежень щодо застосування нецінових критеріїв оцінки лише у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер. Тому перелік критеріїв оцінки та методика оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію, визначаються замовником самостійно згідно із законодавством, з дотриманням принципів, закріплених у нормах закону.

Висновки за розділом 2

Вивчення вітчизняного досвіду проведення електронних тендерів дає підстави для наступних висновків.

1. Основними нормативними актами, що регламентують здійснення тендерних державних закупівель у масштабах міжнародної торгівлі є Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо тендерних державних закупівель та Угода про закупівлі Світової організації торгівлі, Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами. На підставі Угоди про асоціацію розроблено Стратегію реформування системи державних закупівель («дорожню карту») та затверджено план дій.

2. Для поступової адаптації законодавства у сфері публічних закупівель до законодавства України необхідно усунути протиріччя та розбіжності між нормативно-правовими актами центральних уповноважених органів, що здійснюють державне регулювання та контроль у цій сфері. Необхідно налагодити активний взаємозв'язок між замовниками, учасниками закупівель, контролюючими органами та електронними майданчиками як активними користувачами електронної системи закупівель.

3. В КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради для здійснення закупівель створено відділ моніторингу та організації закупівель, який очолює начальник відділу, що безпосередньо підпорядковується директору підприємства. Завданнями такого відділу є організація та загальна координація діяльності, яка пов'язана зі здійсненням закупівель товарів, робіт і послуг за кошти підприємства. До складу ВМОЗ входить інженер з моніторингу та організації закупівель, посадові обов'язки якого закріплені в посадовій інструкції.

4. В КП «Дніпровський електротранспорт» створюється тендерний комітет, до складу якого входять не менше 5 осіб. Відповідальним за роботу тендерного комітету є голова, який призначається на посаду в КП «Дніпровський електротранспорт» та призначає заступника голови, секретаря і визначає функції кожного члена комітету.

5. З метою забезпечення здійснення господарської діяльності підприємства від головного інженера або інших структурних підрозділів підприємства отримується заявка на придбання товарів, робіт чи послуг. Оголошення про електронні торги по КП «Дніпровський електротранспорт» публікується на електронних майданчиках, авторизованих системою ProZorro. Предметом закупівлі є визначені КП «Дніпровський електротранспорт» товари та послуги, на які в межах єдиної процедури закупівлі учасникам дозволяється подавати оферти.

6. Акредитація постачальника на тендерному майданчику включає в себе заповнення постачальником повної реєстраційної форми в розділі «Заявка на акредитацію» на тендерному майданчику. Потенційний постачальник після того, як пройшов акредитацію, може письмово надати свої пропозиції та побажання за допомогою механізму «Зворотній зв'язок» безпосередньо зі свого «Профілю постачальника».

7. Замовник визначає спосіб проведення закупівлі/продажу товарів, робіт і послуг на підставі вартості, обсягу, специфіки майбутньої закупівлі/продажу. Можливі відкриті й закриті види тендерів як спосіб проведення

закупівлі/продажу товарів, робіт і послуг. Переможцем тендеру вважається постачальник, пропозиція якого визнана КП «Дніпровський електротранспорт» найкращою. Після вибору переможця, тендерний майданчик автоматично розсилає на електронні адреси постачальників, які брали участь у тендері, остаточні результати. Всі договірні відносини між КП «Дніпровський електротранспорт» та постачальниками встановлюються поза тендерними майданчиками. Після закінчення електронних торгів усі ставки, додаткова інформація та інформація учасника, які пропонувалися під час проведення електронних торгів зберігаються для можливого перегляду у «Профіль постачальника» у розділі «Історія пропозицій».

8. Вартість життєвого циклу – це сукупність вартості предмета закупівлі або його частини (лота) та інших витрат, які нестиме безпосередньо замовник під час використання, обслуговування та припинення використання предмета закупівлі. Вартість життєвого циклу розраховується відповідно до методики, встановленої у тендерній документації. Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, шляхом застосування електронного аукціону. При створенні нецінового критерію в електронній системі закупівель замовник вказує назву такого критерію, перелік можливих варіантів та питому вагу кожного з варіантів. На основі цієї інформації замовник визначає приведену ціну тендерної пропозиції кожного учасника. Чинне законодавство не містить обмежень щодо застосування нецінових критеріїв оцінки лише у разі здійснення закупівлі, яка має складний або спеціалізований характер. Тому перелік критеріїв оцінки та методика оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію, визначаються замовником самостійно згідно із законодавством, з дотриманням принципів, закріплених у нормах закону.

РОЗДІЛ 3

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ТЕНДЕРІВ ТА ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Міжнародний досвід проведення електронних тендерів

Поняття та види засобів забезпечення ефективного використання державних коштів (із виокремленням з них прямих, серед яких чільне місце посідають саме публічні закупівлі), їх характеристика і системний аналіз в контексті галузевих ознак господарського права із наступним обґрунтуванням висновку про господарсько-правову природу цих засобів знайшли свій інтерес у наукових публікаціях.

Досліджуючи зарубіжний досвід регулювання електронних тендерів, варто передовсім зазначити, що одним із завдань сучасної реформи у сфері державної регуляторної політики в Україні являється проведення дерегуляції найбільш ефективним способом, внаслідок чого у державі будуть створені комфортні стабільні умови для сталого розвитку усіх форм підприємництва та інших видів господарської діяльності, формування вільної ринкової економіки. У той же час, обрання оптимальної моделі дерегуляції дозволить уникнути свавілля з боку бізнесу, порушення прав споживачів, недобросовісної конкуренції тощо. У науковій літературі з цього приводу зазначається, що найбільш відомою вважається модель проведення регуляторної реформи, запропонована Скотом Джейкобсом та Цезарем Кордовою, яка передбачає поступовість процесу реалізації регуляторної реформи від започаткування дерегулювання до запровадження регуляторного менеджменту. Зазначена модель відображає ідеальний процес проведення регуляторної реформи, натомість у реальному світі існує багато обмежень щодо застосування даної моделі.

Так, наприклад, частина країн взагалі обмежилися лише запровадженням дерегулювання, інша частина – поліпшенням існуючих регулювань і лише дві країни – Великобританія та США запровадили регуляторний менеджмент [27, с. 205].

Суть регуляторного менеджменту полягає в тому, що держава здійснює опосередкований вплив на різні сфери господарських правовідносин, не втручаючись власне у процес господарювання. При цьому, характерною рисою є формування короткострокової та довгострокової стратегії економічного розвитку країни, на основі яких планується реалізація регуляторної функції держави. Відповідні стратегії обумовлюють весь наступний процес планування та здійснення електронних тендерів.

У законодавстві зарубіжних держав, яке регламентує процедуру організації та проведення електронних тендерів, суттєва увага приділяється забезпеченню прозорості та відкритості торгів, попередженню зловживань з боку організаторів, замовників та учасників електронних тендерів. Застосування саме процедури відкритих торгів дозволяє в найбільшій мірі реалізувати на практиці наведені вище принципи та забезпечити дотримання відповідних вимог всіма учасниками процедури закупівлі.

Так, у США законодавством визначено необхідність проведення політики, яка не допускає виникнення конфлікту інтересів та стимулює відповідну поведінку працівників, які відповідають за державні замовлення. У цьому контексті, наприклад, забороняється розкриття інформації про заявку на контракт, за винятком випадків, передбачених законодавством, до моменту оголошення про укладення контракту. Ця заборона стосується не лише співробітників федеральних структур США, але й інших учасників процесу організації закупівлі [34].

Характерно, що в США, як і у багатьох інших державах, процедура закупівлі проводиться в основному через централізовану електронну систему, втручання в роботу якої вважається правопорушенням. Варто зауважити, що у

науковій літературі висловлювались думки про можливість впровадження в Україні:

а) централізованих державних закупівель щодо товарів, робіт і послуг, які необхідні для утримання, матеріально-технічного забезпечення роботи замовників за наявності їх довгострокової постійної потреби в однакових товарах, роботах і послугах, які вже мають свій сформований ринок та відомий рівень цін;

б) об'єднаних державних закупівель, які передбачають право двох або більше замовників, які планують придбати однакові товари, роботи або послуги, передати на основі угоди всі або частину власних повноважень із здійснення закупівлі одному із замовників [34].

Цікавим у цьому аспекті буде досвід окремих європейських країн. Зокрема, в Австрії, Іспанії та Португалії установи центрального рівня прямо зобов'язані законом здійснювати закупівлі через централізовані закупівельні організації, а для решти замовників така процедура не є обов'язковою. У Бельгії встановлено таку обов'язковість у разі перевищення певного вартісного обсягу закупівель, а в Німеччині, де централізовані закупівельні організації функціонують на рівні Міністерства внутрішніх справ, усі закупівельні тендери федеральних міністерств вище певного порогового рівня повинні проводити виключно через централізовані закупівельні організації.

Слід звернути увагу, що у Швейцарії процедуру проведення електронних торгів регламентує кантональне, міжкантональне і місцеве законодавство, що передбачає рівний, недискримінаційний доступ на ринок постачальників як зі Швейцарії, так з інших країн, з ідентичним швейцарським режимом державних закупівель. Особливу увагу законодавець акцентує на сфері застосування та суб'єктах державних закупівель [27, с. 206].

Законодавство Бразилії встановлює, що, крім випадків, передбачених законом, публічні роботи, послуги, придбання та передача права власності на товари та іншу продукцію повинні бути укладені шляхом відкритої тендерної процедури, яка повинна забезпечувати рівні умови для всіх учасників торгів, з

положеннями, які встановлюють оплату зобов'язання. Ефективні умови участі в тендері повинні зберігатися, як передбачено законом, який може дозволити лише вимоги до технічних та економічних кваліфікацій, необхідних для забезпечення виконання зобов'язань.

Законодавство деяких зарубіжних країн до процесу здійснення контролю за дотриманням учасниками процедури умов та правил електронних тендерів залучає антимонопольні органи. Уряд Швейцарії в 1996 р. прийняв антимонопольний закон, відповідно до якого не тільки було розширено повноваження комісії з конкуренції, а й закріплювалося право застосування санкцій до картелів, незважаючи на те, що конституція країни дозволяє створення промислових об'єднань і картелів.

В Бразилії державні агенти не можуть приймати, передбачати, включати або застосовувати в тендері вимоги або умови, які компрометують, обмежують або порушують конкурентоспроможний характер процедури. Заборонено також встановлювати переваги або відмінності з причини місця народження, місця походження або місця проживання учасників торгів або будь-яких інших обставин, не пов'язаних з конкретним об'єктом контракту; або встановлювати диференційне ставлення до комерційної, юридичної, трудової, соціальної чи будь-якої іншої різниці між бразильськими та іноземними компаніями, включаючи валюту, режим та місце оплати, навіть якщо це стосується фінансування міжнародних агентств, за винятком випадків, передбачених в окремих статтях закону.

Слід також відзначити таку цікаву особливість регулювання електронних тендерів у Швейцарії, як можливість повного відходження замовника від вимог законодавства в сфері закупівлі у визначених випадках. Зокрема, встановлено, що замовник має право не виконувати положення швейцарського законодавства про державні закупівлі, якщо існує загроза нанесення шкоди моралі, суспільному порядку та безпеці, а також якщо цього вимагає необхідність захисту здоров'я та життя громадян, фауни і флори чи порушені права охорони інтелектуальної власності [34]. Цим застереженням підкреслюється те, що

економіка в Швейцарії є дійсно соціально спрямованою, оскільки будь-які правила та умови зберігають свою чинність до тих пір, поки не виникає реальної загрози спричинення шкоди життю або здоров'ю людини, погіршення екологічної ситуації тощо.

Незважаючи на те, що процедура конкурсних відкритих торгів була і залишається однією з найбільш поширених в країнах Західної Європи та США, між тим публічні закупівлі не обмежуються лише цією процедурою.

Досліджуючи зарубіжний досвід здійснення державних закупівель, окремі автори зазначають, що окрім конкурсних, у багатьох країнах широко використовується позаконкурсна процедура – закупівлі в одного учасника (Швейцарія, Японія, Польща, Молдова). Ця процедура застосовується в таких випадках: екстремальна ситуація, наявність тільки одного учасника, закупівлі предметів, які захищено особливими правами або патентом, закупівлі для досліджень чи розробок або якщо необхідно провести додаткові закупівлі у постачальника, з яким раніше вже було укладено контракт [34].

Законодавством Бразилії дозволяється застосувати іншу, ніж відкриті тендерні торги, процедуру лише в окремих, чітко визначених випадках. Зокрема, в цій державі закупівлі можуть проводитися шляхом застосування так званої процедури «заздалегідь визначеної вимоги», що є фактично аналогом національної процедури закупівлі «конкурентний діалог». Вона допускається для контрактів на послуги, коли уряд не може визначити точний характер і терміни надання послуги заздалегідь перед початком процедури. Заздалегідь визначена вимога – це структурований адміністративний процес для авторизації роботи з постачальниками за принципом «як і коли вимагається» на підставі умов і правил запропонованого замовником контракту. В цьому контракті визначаються завдання та сфера, в якій необхідно надати послуги або виконати певну роботу, терміни та будь-які інші конкретні інструкції (такі як подання звіту про витрати на основі попередньо встановлених фінансових обмежень). Прикладами послуг, де може бути застосована досліджувана процедура, є:

професійні послуги з перекладу, професійні послуги з інформатики, деякі види ремонту та капітального ремонту тощо [34].

Особливості державного регулювання та проведення тендерів у різних країнах узагальнені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Світовий досвід державного регулювання та проведення тендерів
[авторське узагальнення]**

Назва країни	Особливості державної політики щодо проведення електронних тендерів
США	Законодавче регулювання недопущення конфлікту інтересів Заборона посадовим особам розкривати інформацію про контракт до моменту оголошення про його підписання Стимулювання закупівель через централізовану електронну систему
Австрія, Іспанія, Португалія	Установи центрального рівня прямо зобов'язані законом здійснювати закупівлі через централізовані закупівельні організації, а для решти замовників така процедура не є обов'язковою
Бельгія	Обов'язковість здійснення державних закупівель через централізовані закупівельні організації при перевищенні певної вартісної межі угоди
Німеччина	Обов'язковість здійснення державних закупівель через централізовані закупівельні організації при перевищенні певної вартісної межі угоди
Швейцарія	Існують різні рівні законодавства щодо проведення електронних закупівель Широкі права контролю комісії з конкуренції Жорсткі санкції для контролюючих органів Можлива закупівля в одного учасника (випадки, передбачені законодавством) Наявна можливість відходу від норм законодавства у визначених законом випадках
Бразилія	Стимулювання відкритих тендерних процедур та конкурентних торгів Запроваджена процедура «заздалегідь визначеної вимоги» (аналог конкурентного діалогу в Україні)

У порівнянні з прямими господарсько-правовими засобами забезпечення ефективного використання державних коштів (якими, власне, виступають публічні закупівлі), цікавим видається також досвід зарубіжних країн щодо застосування непрямих засобів регулювання закупівель. У багатьох зарубіжних державах велика увага приділяється стимулюванню розвитку сільськогосподарського виробництва. Зокрема, наприклад, в США

сільськогосподарські товаровиробники об'єднуються в кооперативи та інші форми об'єднання для захисту своїх інтересів на всіх рівнях. Тому, починаючи з кінця XIX ст. в США фермерський рух сформувався як достатньо впливова політична сила для ведення переговорів з федеральним урядом щодо державної підтримки сільського господарства. Сільськогосподарські товаровиробники також розвивали свої власні економічні організації для взаємодопомоги [27, с. 206].

Деякі країни застосовують захисні механізми, які стимулюють розвиток внутрішнього аграрного виробництва й обмежують імпорт. Такі механізми створені в країнах ЄС, США, Японії та інших, де умови для вирощування багатьох сільськогосподарських культур гірші. Розроблені в цих країнах механізми захищають від дешевого імпорту окремих видів сільськогосподарської продукції і одночасно регулюють надходження продукції, що не виробляється або виробляється в недостатній кількості для задоволення попиту населення країни [27, с. 207].

Окремою формою державної підтримки суб'єктів господарювання в зарубіжних країнах, яка може стати корисною й для України, є податкове стимулювання. У низці країн таке стимулювання здійснюється у формі надання податкових канікул новоствореним підприємствам. Наприклад, в Йорданії податкові канікули надаються новоствореним підприємствам на строк до шести років; в Індонезії нові підприємства, що створюються у пріоритетних галузях економіки, можуть не сплачувати податки протягом періоду від двох до шести років; в Пакистані надання податкових канікул підприємствам добувної галузі передбачається до п'яти років, низці підгалузей, пов'язаних із виробництвом продуктів харчування.

Вивчаючи питання податкового стимулювання господарської діяльності, В.П. Міняйло зауважує, що досвід США свідчить, що гарантування позик є однією з найбільш ефективних форм державної підтримки підприємництва, оскільки вирішує питання про залучення до цієї цілі банківські кредити. Саме ця форма підтримки дає змогу активізувати ресурси та використати ініціативу

підприємців [30]. Тобто, як видно, в цій державі більше уваги приділяється не прямому кредитуванню суб'єктів господарювання, а наданню державних гарантій для отримання комерційних кредитів. При цьому, надання таких гарантій потребує проведення детального моніторингу фінансової спроможності відповідних суб'єктів господарювання.

Резюмуючи вищевикладене, за результатами дослідження представляється можливим сформулювати наступні узагальнюючі висновки. У багатьох країнах світу публічні закупівлі вважаються ефективним засобом забезпечення економного та оптимального витрачання бюджетних коштів. При цьому в зарубіжних країнах перевага надається відкритим тендерним процедурам, функціонуванню централізованих закупівельних організацій та централізованих електронних систем закупівель. Також законодавством більшості країн ЄС жорстко регламентується забезпечення конкуренції під час закупівель, недопущення конфлікту інтересів та встановлення граничних меж закупівельних угод. Такі норми законодавства запозичені у вітчизняну практику здійснення електронних тендерів.

3.2. Відповідальність за порушення законодавства у сфері публічних закупівель

Основною особливістю сфери публічних закупівель є те, що до відповідальності притягаються посадові особи замовника, в розумінні Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67], а не сам замовник, як юридична особа. Єдиним винятком з цього правила є ситуація, коли замовник порушив вимоги законодавства про захист економічної конкуренції.

Відповідно до чинного законодавства України, розрізняють два види відповідальності: адміністративну й кримінальну.

Адміністративна відповідальність у сфері публічних закупівель передбачена за порушення ст. 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення [21] й передбачає покарання у вигляді штрафів.

Кримінальна відповідальність у сфері публічних закупівель регулюється Кримінальним кодексом України [22] і передбачає не тільки штрафи, а й обмеження чи позбавлення волі.

Відповідно до ст. 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення [21], адміністративна відповідальність може застосовуватися до посадових осіб замовника, а саме членів тендерного комітету, уповноваженої особи та директора (керівника підприємства).

Члени тендерного комітету та уповноважені особи несуть відповідальність за одними частинами статті 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення [21], а керівник - за іншими. Тож до них застосовуються й різні штрафи.

Кримінальна відповідальність може поширюватися на всіх фізичних осіб, які були причетними до злочину, але, зазвичай, застосовується до керівника, або членів тендерного комітету. Найпоширенішими статтями Кримінального кодексу України [22] для таких порушень законодавства є:

- ст. 191 - «Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем». Поширена ситуація, коли поліція підозрює членів тендерних комітетів та суб'єктів господарської діяльності (учасників) у тому, що за попередньою змовою вони вирішили незаконно заволодіти грошовими коштами бюджету певного міста;

- ст. 366 - «Службове підроблення». Посадові особи, зловживаючи своїм службовим становищем, зобов'язуються забезпечити перемогу певному учаснику в конкурсних торгах, підписавши договори та акти прийняття виконаних будівельних робіт, до яких були внесені завідомо неправдиві відомості. Крім того, нерідко підписуються платіжні доручення на перерахування бюджетних коштів та подаються до органів Державної казначейської служби;

- ст. 367 - «Службова недбалість». Траплялися випадки, коли було придбане пальне за бюджетні кошти, за цінами, які значно перевищували початкові договірні ціни, а також ринкові ціни.

За приписами ч. 1-2 ст. 164-14, ст. 221, 234-1 14 Кодексу України про адміністративні правопорушення [21], застосовувати штрафи мають право органи Держаудитслужби. При цьому постанову органу Держаудитслужби можна оскаржити до місцевого загального суду. Також органи Держаудитслужби мають право виявляти порушення, за які передбачені штрафи за ч. 3-6 ст. 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення, але застосовувати такі штрафи (приймати постанову про притягнення порушника до відповідальності) може виключно місцевий загальний суд. Таку постанову оскаржують лише до апеляційного суду відповідної області. До кримінальної відповідальності порушника може притягнути виключно суд. При цьому, якщо особа подала апеляційну скаргу, вона вважатиметься невинною до розгляду справи апеляційним судом. Залежно від тяжкості злочину, суд може як обмежитися штрафом, так і обмежити чи позбавити волі на певний час.

На практиці не рідко трапляються випадки, коли суди визнають особу винною, але звільняють від відповідальності у зв'язку із закінченням строків давності (ст. 49 Кримінального кодексу) або звільняють від відбування покарання, але надають термін для випробування (ст. 75 Кримінального кодексу). Тож посадовим особам замовника потрібно уважно ставитися до всіх документів, що надаються із тендерною пропозицією, а надто щодо укладання додаткових угод.

Стаття 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення [21] передбачає відповідальність за 4 види порушень. При цьому за два з них сума штрафу збільшується, якщо одна й така сама фізична особа вчинила порушення повторно протягом року (табл. 3.2). В цьому випадку, мова йде саме про календарний рік, інакше було б вказано: «протягом 12 календарних місяців поспіль»).

**Види адміністративної відповідальності
у сфері публічних закупівель [21]**

Частина ст.16414 КУпАП	Склад порушення	Відповідальність	Строк застосування штрафу
Ч. 1	Порушення порядку визначення предмета закупівлі; несвоєчасне надання або ненадання замовником роз'яснень щодо змісту тендерної документації; тендерна документація складена не у відповідності із вимогами закону; розмір забезпечення тендерної пропозиції, встановлений у тендерній документації, перевищує межі, визначені законом; неопрілюднення або порушення строків оприлюднення інформації про закупівлі; неопрілюднення або порушення порядку оприлюднення інформації про закупівлі, ненадання інформації, документів у випадках, передбачених законом; порушення строків розгляду тендерної пропозиції	Накладення штрафу на службових (посадових), уповноважених осіб замовника - 100 нмдг. Тобто 1700,00 грн	Не пізніш як через два місяці з дня вчинення правопорушення, а при триваючому правопорушенні - не пізніш як через два місяці з дня його виявлення
Ч. 2	Дії, передбачені ч. 1, вчинені особою, яку протягом року було піддано адмінстягненню за такі ж порушення	Накладення штрафу на службових (посадових), уповноважених осіб замовника - 200 нмдг. Тобто 3400,00 грн	
Ч. 3	Придбання товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур закупівель/спрощених закупівель відповідно до вимог закону; застосування конкурентного діалогу або торгів з обмеженою участю, або переговорної процедури закупівлі на умовах, не передбачених законом; невідхилення тендерних пропозицій, які підлягали відхиленню відповідно до закону; відхилення тендерних пропозицій на підставах, не передбачених законом або не у відповідності до вимог закону (безпідставне відхилення); укладення з учасником, який став переможцем процедури закупівлі, договору про закупівлю, умови якого не	Накладення штрафу на службових (посадових), уповноважених осіб замовника -1500-3000 нмдг. Тобто 25500,00 грн - 51000,00 грн	Може бути накладено (застосований) протягом шести місяців з дня його виявлення, але не пізніше двох років з дня вчинення порушення

Продовж. табл. 3.2

Частина ст.16414 КУпАП	Склад порушення	Відповідальність	Строк застосування штрафу
	відповідають вимогам тендерної документації та/або тендерної пропозиції переможця процедури закупівлі; внесення змін до істотних умов договору про закупівлю у випадках, не передбачених законом; внесення недостовірних персональних даних до електронної системи закупівель та неоновлення у разі їх зміни; порушення строків оприлюднення тендерної документації		
Ч. 4	Дії, передбачені ч. 3, вчинені особою, яку протягом року було піддано адмінстягненню за такі ж порушення	Накладення штрафу на службових (посадових), уповноважених осіб замовника -3000-5000 нмдг. Тобто 51000,00 грн - 85000,00 грн	
	Штрафи, що застосовуються виключно до керівника замовника		
Ч. 5	Невиконання рішення Антимонопольного комітету України як органу оскарження за результатами розгляду скарг суб'єктів оскарження, подання яких передбачено законом	Накладення штрафу – 2000-5000 нмдг. Тобто 34000,00 грн - 85000,00 грн	Може бути накладено (застосований) протягом шести місяців з дня його виявлення, але не пізніше двох років з дня вчинення порушення
Ч. 6	Укладення договорів, які передбачають оплату замовником товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур закупівель/спрощених закупівель, визначених законом	Накладення штрафу – 2000-10 000 нмдг. Тобто 34000,00 грн - 170000,00 грн	Може бути накладено (застосований) протягом шести місяців з дня його виявлення, але не пізніше двох років з дня вчинення порушення

Отже, перш ніж замовник вирішить придбавати певні товари чи послуги, його посадовим особам потрібно відповідально поставитися до визначення предмету закупівлі, дотриматися процедури закупівлі та враховувати приписи

контролюючих органів. За порушення норм законодавства, що регулює публічні закупівлі, передбачена адміністративна й кримінальна відповідальність.

3.3. Напрями вдосконалення проведення електронних тендерів в Україні

Публічні закупівлі спрямовані на задоволення потреб держави. У кожній країні державні закупівлі становлять значну частку ВВП (від 8 % до 21 %), а отже, державні закупівлі є потужним інструментом впливу на ринок як з боку виробництва, так і з боку споживання [29].

Ефективне функціонування даного сектора є необхідною умовою для формування стійкої та ефективної економічної системи в цілому. Вплив публічних закупівель на економіку полягає у реалізації таких основних регулювальних функцій:

- матеріальне забезпечення функціонування державних структур, що утримуються за рахунок державного та місцевого бюджетів;
- створення нових робочих місць шляхом закупівлі державою окремих видів товарів (робіт, послуг), що, сприяючи підвищенню рівня платоспроможності населення, позитивно впливає на всі інші галузі національної економіки й стимулює їх розвиток;
- регулювання економічними методами кон'юнктури, яка складається на ринках окремих видів продукції.

Реформування в Україні публічних закупівель є досить актуальною проблемою. Запровадження системи електронних торгів у сфері закупівель – це новітній метод, за допомогою якого бюджетні установи та суб'єкти господарювання мають змогу управляти електронним середовищем при проходженні усіх етапів закупівельного циклу. Цей цикл включає як маркетингові дослідження, так і процедури придбання, розміщення замовлень,

здійснення поставок і сплати за них, бюджетування і планування закупівель (формування бюджету закупівель та його реалізація).

Використання електронних засобів у сфері публічних закупівель має цілу низку важливих переваг, а саме:

- суттєва економія коштів для всіх безпосередніх учасників – замовників, постачальників, контролюючих органів;
- спрощення і скорочення закупівельного процесу;
- зниження бюрократизму;
- підвищення прозорості процесу закупівель;
- збільшення інноваційної складової закупівель;
- нові можливості для бізнесу за рахунок поліпшення доступу для учасників, у тому числі малих і середніх підприємств, на ринок публічних закупівель [84, с. 1233].

Міжнародними нормами державних закупівель, що сформувалися під впливом кращих практик їх здійснення у країнах ЄС, визначено основні принципи в сфері публічних закупівель: підзвітності; чесності; прозорості; конкретності; економності; ефективності; пропорційності; рівності; стабільності; виконання.

Зазначені принципи акцентують увагу на таких умовах здійснення публічних закупівель, які б забезпечували належну ефективність використання державних коштів відповідно до правової основи кожної країни. Якщо розглянути досвід зарубіжних країн, то в Європі використовують дві основні моделі електронних державних закупівель: централізовану та децентралізовану.

Зокрема, Німеччина дотримується централізованої моделі закупівель. Електронні закупівлі здійснюються на базі платформи E-Vergafe та є обов'язковими до застосування федеральними відомствами. Приватним сектором опікується громадська організація «Форум держзамовлення». Вона аналізує останні тенденції у сфері державних закупівель, які систематично обговорюються з урядом, що, безумовно, є показником високого рівня розвитку

громадянського суспільства у країні та сприяє зміцненню правової держави [27, с. 205].

У Швеції ж – навпаки. Обов'язкової національної платформи електронних закупівель немає (табл. 3.3), натомість муніципалітети мають власні електронні платформи, що використовуються на добровільній основі. У системі електронних закупівель Швеції переважає значна кількість приватних операторів, що є ключовою ознакою, яка відрізняє її від централізованих моделей [34].

Таблиця 3.3

**Світові моделі електронних державних закупівель [авторське
узагальнення]**

Модель	Характеристика моделі	Країна
Централізовані закупівлі	Здійснюються єдиним органом з питань державних закупівель з метою забезпечення загальних потреб, тобто замовники доручають здійснення державних закупівель від їхнього імені централізованому органу	Німеччина
Децентралізовані закупівлі	Передбачають самостійне здійснення замовниками закупівель, тобто дають змогу кожному замовнику здійснювати закупівлі товарів і послуг	Швеція

Українська електронна система закупівель складається з веб-порталу уповноваженого органу (Державне підприємство «ProZorro») і акредитованих електронних торговельних майданчиків (рис. 3.1). Технічне ядро системи складається з інструментарію OpenProcurement: Центральної бази даних (ЦБД) й API. OpenProcurement є інструментарієм для електронних закупівель з відкритим кодом, і він уперше був застосований для ProZorro з використанням стандарту відкритих даних – Open Contracting Data Standard [4, с. 56].



Рис. 3.1. Система ProZorro в Україні [90]

Базуючись на загальних принципах державних закупівель, основною ідеєю, яку закладено в систему ProZorro при її створенні, була відкритість даних. Тобто, даною системою надається можливість учасникам бачити та аналізувати оприлюднену на торгах інформацію. Варто зазначити, що використання стандарту відкритих даних у процесі закупівель забезпечує належний рівень доступності інформації. Зазначене позитивно впливає на рівень сприйняття прозорості влади. До того ж, варто зазначити, що дану інформацію мають можливість аналізувати та використовувати на свій розсуд не тільки учасники торгів, а й всі бажаючі. Це надає можливість використання принципу відкритості торгів.

З 01 серпня 2016 р. система електронних публічних закупівель ProZorro стала обов'язковою для державних органів України. Станом на початок 2017 р. система ProZorro охопила закупівельний процес для різних типів закупівель, що описані у Законі України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67] та наказі ДП «ProZorro». Дана розроблена електронна система поєднує

головний портал (центральный сервер) із мережею приватних торговельних майданчиків. Дані, які отримуються у процесі взаємодії з системою, розміщуються у базі даних, доступ до них є загальнодоступним, а це надає можливість здійснювати моніторинг [17].

Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67] і система ProZorro є результатами низки реформ. Реформа державних закупівель зробила сферу саме публічних закупівель більш помітною для широкого загалу. У свою чергу, відкритість системи підвищила рівень обізнаності громадян стосовно сфери публічних закупівель. Також, Україна, як член Угоди СОТ про державні закупівлі, стала більш відкритою для іноземних учасників торгів і отримала доступ до закупівель за кордоном. Електронна система закупівель суттєво спростила доступ до торгів для учасників, значно знизила рівень витрат на адміністрування як самої системи з боку держави, так і витрат на адміністрування процесу торгів з боку закупівельників та учасників і, у цілому, прискорила процес цих закупівель. Також, моніторинг процесу закупівель, що здійснює ця електронна система, став більш просторим і доступним для користувача.

Система ProZorro надає значні можливості малим і середнім підприємствам, а також бюджетним установам. Зазначені учасники торгів мають можливості отримати новий, значний за обсягами ринок для збуту своєї продукції за більш спрощеною процедурою, їм немає потреби додатково витрачати кошти на просування свого товару, рекламу, пошуку партнерів, інвесторів тощо. Отже, у суб'єктів господарювання, які мають обмежені фінансові ресурси, з'являються нові можливості заробляти. Нова електронна система надає поштовх для початку своєї підприємницької діяльності в новій сфері. Бюджетні ж установи при здійсненні закупівель можуть використовувати електронну систему закупівель з метою відбору постачальника товару, надавача послуги та виконавця робіт для укладання договору.

Незважаючи на численні переваги системи електронних державних закупівель ProZorro, вона має певні недоліки. Серед недоліків роботи з даними

на цьому етапі розвитку системи ProZorro варто зазначити відсутність розвинених індикаторів ризику, вбудованих у модулі аналітики. Автоматичне сигналювання проблемних тендерів за деякими індикаторами наразі наявне лише для допорогової закупівлі. Відповідно, відсутній публічний пошук тендерів за визначеними індикаторами. Прикладом такого пошуку є публічний аналітичний портал у Грузії, де тендери можна сортувати за шістьма показниками ризику (TI Georgia). Загалом набір автоматизованих індикаторів ризику має бути значно розширений та мають бути створені публічні інструменти для роботи із цим набором. Іншим недоліком є недостатнє розкриття даних про етапи планування та виконання договору. Доцільним напрямом розвитку видається максимально можливе переведення роботи закупівельників в онлайн-режим. Також якість таких даних може бути підвищена [24, с. 30].

Дослідники Офісу з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України вказують на певне викривлення статистики через окремі помилки при введенні даних замовником вручну, наприклад, зазначення номеру телефону замість ціни.

Ще одним недоліком є той факт, що система не інтегрована з деякими важливими реєстрами інших міністерств України. Така інтеграція надала б змогу виявляти проблемних постачальників на етапі подачі пропозицій. Більш того, не всі процедури, передбачені Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [67], наразі є в електронній системі. Наприклад, функціонал рамкових угод досі вдосконалюється.

Як бачимо, для розгортання роботи ProZorro доцільною видається автоматизація процесів і додавання всіх процедур до системи.

Отже, проаналізувавши особливості функціонування електронних державних закупівель в Україні та в інших досліджуваних країнах, ми виявили особливості переходу публічних закупівель в Україні на електронні торговельні майданчики, що забезпечить дотримання принципу прозорості діяльності державної влади. Також за результатами проведеного дослідження виявлено

переваги запровадження системи електронних закупівель ProZorro, обґрунтовано напрями подальшого реформування системи публічних закупівель в Україні.

Позитивні здобутки правового регулювання електронних тендерів у європейських державах, які можуть бути використані для удосконалення національного законодавства: закріплення обмежень щодо учасників процедур публічних закупівель на основі антикорупційного законодавства, з метою попередження виникнення конфлікту інтересів; надання права органам місцевого самоврядування самостійно організовувати та проводити закупівлі у межах своїх потреб за кошти місцевих бюджетів; визначення та конкретизація засад недискримінації учасників процедури закупівлі, тобто умов, які недопустимо встановлювати замовникам, як таких, що можуть бути визнані дискримінаційними; недопущення порушення законодавства про економічну конкуренцію, закріплення антиконкурентних вимог та гарантій їх забезпечення при проведенні закупівлі; підвищення гарантій захисту прав іноземних учасників процедур публічних закупівель шляхом встановлення рівних з вітчизняними суб'єктами господарювання умов, крім випадків, коли це може зашкодити суспільним інтересам.

З метою вдосконалення системи ProZorro необхідно: інтегрувати розширені індикатори ризику, вбудовані у модулі аналітики; розширити можливості розкриття даних про етапи планування та виконання договору; інтегрувати в систему необхідні реєстри інших міністерств України; вдосконалити функціонал рамок угод.

Висновки за розділом 3

Вивчення та узагальнення досвіду країн ЄС щодо проведення електронних тендерів дають підстави для обґрунтування необхідності його запровадження в Україні.

1. У багатьох країнах світу публічні закупівлі вважаються ефективним засобом забезпечення економного та оптимального витрачання бюджетних коштів. При цьому перевага надається відкритим тендерним процедурам, функціонуванню централізованих закупівельних організацій та централізованих електронних систем закупівель. Також законодавством більшості країн ЄС жорстко регламентується забезпечення конкуренції під час закупівель, недопущення конфлікту інтересів та встановлення граничних меж закупівельних угод. Такі норми законодавства запозичені у вітчизняну практику здійснення електронних тендерів.

2. Адміністративна відповідальність у сфері публічних закупівель передбачена за порушення ст. 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення й передбачає покарання у вигляді штрафів.

3. Кримінальна відповідальність у сфері публічних закупівель регулюється Кримінальним кодексом України і передбачає не тільки штрафи, а й обмеження чи позбавлення волі.

4. Ефективне функціонування публічних закупівель є необхідною умовою для формування стійкої та ефективної економічної системи в цілому. Вплив публічних закупівель на економіку полягає у реалізації таких основних регулювальних функцій: матеріальне забезпечення функціонування державних структур, що утримуються за рахунок державного та місцевого бюджетів; створення нових робочих місць, що, сприяючи підвищенню рівня платоспроможності населення, позитивно впливає на всі інші галузі національної економіки й стимулює їх розвиток; регулювання економічними методами кон'юнктури, яка складається на ринках окремих видів продукції.

5. За результатами проведеного дослідження виявлено переваги запровадження системи електронних закупівель ProZorro, обґрунтовано напрями подальшого реформування системи публічних закупівель в Україні. До позитивних здобутків правового регулювання електронних тендерів у європейських державах, які можуть бути використанні під час розроблення пропозицій з удосконалення національного законодавства у відповідній сфері,

можна віднести: закріплення обмежень щодо учасників процедур публічних закупівель на основі антикорупційного законодавства, зокрема з метою попередження виникнення конфлікту інтересів; визначення особливостей здійснення місцевих закупівель, тобто надання права органам місцевого самоврядування самостійно організовувати та проводити закупівлі у межах своїх потреб за кошти місцевих бюджетів; визначення та конкретизація засад недискримінації учасників процедури закупівлі, тобто умов, які недопустимо встановлювати замовникам, як таких, що можуть бути визнані дискримінаційними; недопущення порушення законодавства про економічну конкуренцію, закріплення антиконкурентних вимог та гарантій їх забезпечення при проведенні закупівлі; підвищення гарантій захисту прав іноземних учасників процедур публічних закупівель шляхом встановлення рівних з вітчизняними суб'єктами господарювання умов, крім випадків, коли це може зашкодити суспільним інтересам.

6. З метою вдосконалення системи ProZorro необхідно: інтегрувати в систему розширені індикатори ризику (у модулі аналітики); розширити можливості розкриття даних про етапи планування та виконання договору; інтегрувати в систему необхідні реєстри інших міністерств України; вдосконалити функціонал рамок угод.

ВИСНОВКИ

Розгляд організації і методики проведення електронних тендерів у сфері публічних закупівель дає змогу зробити наступні висновки.

1. Тендери як форма продажу товарів, робіт та послуг мають довготривалу історію розвитку. Конкурсна форма купівлі-продажу товарів відома ще з часів античності. Перший тендер було проведено у V ст. до н.е. у Вавилоні, де в якості лотів на продаж виставлялися жінки, які досягли шлюбного віку. Термін «аукціон» виник у Давньому Римі, де позначався латинським словом «auctus», що перекладається як зростання або збільшення. Торги - це: обмін, купівля та продаж товарів, які в період пізнього середньовіччя та ранньомодерного часу відбувалися у спеціально визначених місцях у дозволені властями дні; місця такого обміну, купівлі та продажу товарів. Торги у великих містах і в містечках України мали свою специфіку. Вони обслуговували найперше потреби міщан і певною мірою - мешканців навколишніх сіл. Абсолютна більшість невеликих міст (містечок) були приватними і виконували функції торгового центру.

Перша регламентація торгів в Україні як особливого способу укладання договорів була пов'язана з початком переходу до ринкової економіки, а саме – із проведенням приватизації державної власності. У 1993 р. в Україні було прийнято першу «тендерну» постанову. Законом України «Про публічні закупівлі» було введено принципово нову термінологію, орієнтовану на міжнародні правила закупівель, введено обов'язок використання електронної системи закупівель для проведення торгів, подання інформації про торги, оскарження рішень та публікації звіту.

2. Конкуренція у сфері публічних закупівель – це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами-учасниками закупівель, що прагнуть забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб замовників і одержання прибутку.

Конкуренція класифікується за ознаками: умови функціонування ринку, механізм здійснення, застосовувані методи, форми конкуренції.

3. Термін «тендер» є зарубіжним аналогом терміну «конкурс». У фаховій літературі тендер ототожнюється з торгами і означає конкурентний відбір, спосіб укладання договорів, міжнародний торг, пропозицію, заявку, оферту, повідомлення про намір поставити товар тощо. На нашу думку, під тендером необхідно розуміти здійснення конкурентного відбору учасників за процедурами закупівлі відкритих торгів, торгів з обмеженою участю та конкурентного діалогу з метою придбання певного товару або виконання певних послуг (робіт). Тендерні торги ще називають конкурсом, аукціоном, або навпаки «редукціоном». Відмінністю їх є те, що в звичайному аукціоні виграє той, хто запропонує найвищу ціну, а в тендері – той, хто дасть найвигіднішу пропозицію. Тендери класифікуються за ознаками: відкритість інформації, територіальна ознака, предмет закупівлі, рівень вартості, порядок внесення змін до тендерної документації.

4. Статистичні дані свідчать, що у 2020 р. було проведено 211928 конкурентних закупівель, у порівнянні з 2019 р. кількість здійснених процедур збільшилася у 2,3 рази, тоді як їх вартість зросла на 53,9 %. Найбільший темп росту спостерігається за рамковими угодами, а саме по кількості процедур – у 8,7 рази, по їх вартості – у 58,4 рази. Кількість відкритих торгів зросла несуттєво, на 5,2 % і склала 91053, їх вартість зросла на 9,8 % і склала у 2020 р. 159,461 млрд грн. Це пояснюється найбільш розповсюдженим видом процедури торгів.

5. Основними нормативними актами, що регламентують здійснення тендерних державних закупівель у масштабах міжнародної торгівлі є Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо тендерних державних закупівель та Угода про закупівлі Світової організації торгівлі, Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами.

Для поступової адаптації законодавства у сфері публічних закупівель до законодавства України необхідно усунути протиріччя та розбіжності між нормативно-правовими актами центральних уповноважених органів, що здійснюють державне регулювання та контроль у цій сфері. Необхідно налагодити активний взаємозв'язок між замовниками, учасниками закупівель, контролюючими органами та електронними майданчиками як активними користувачами електронної системи закупівель.

6. В КП «Дніпровський електротранспорт» Дніпровської міської ради для здійснення закупівель створено відділ моніторингу та організації закупівель, який очолює начальник відділу, що безпосередньо підпорядковується директору підприємства. Завданнями такого відділу є організація та загальна координація діяльності, яка пов'язана зі здійсненням закупівель товарів, робіт і послуг за кошти підприємства. До складу ВМОЗ входить інженер з моніторингу та організації закупівель, посадові обов'язки якого закріплені в посадовій інструкції.

В КП «Дніпровський електротранспорт» створюється тендерний комітет, до складу якого входять не менше 5 осіб. Відповідальним за роботу тендерного комітету є голова, який призначається на посаду в КП «Дніпровський електротранспорт» та призначає заступника голови, секретаря і визначає функції кожного члена комітету.

З метою забезпечення здійснення господарської діяльності підприємства від головного інженера або інших структурних підрозділів підприємства отримується заявка на придбання товарів, робіт чи послуг. Оголошення про електронні торги по КП «Дніпровський електротранспорт» публікується на електронних майданчиках, авторизованих системою ProZorro. Предметом закупівлі є визначені КП «Дніпровський електротранспорт» товари та послуги, на які в межах єдиної процедури закупівлі учасникам дозволяється подавати оферти.

Акредитація постачальника на тендерному майданчику включає в себе заповнення постачальником повної реєстраційної форми в розділі «Заявка на

акредитацію» на тендерному майданчику. Потенційний постачальник після того, як пройшов акредитацію, може письмово надати свої пропозиції та побажання за допомогою механізму «Зворотній зв'язок» безпосередньо зі свого «Профілю постачальника».

7. Замовник визначає спосіб проведення закупівлі/продажу товарів, робіт і послуг на підставі вартості, обсягу, специфіки майбутньої закупівлі/продажу. Можливі відкриті й закриті види тендерів як спосіб проведення закупівлі/продажу товарів, робіт і послуг. Переможцем тендеру вважається постачальник, пропозиція якого визнана КП «Дніпровський електротранспорт» найкращою. Після вибору переможця, тендерний майданчик автоматично розсилає на електронні адреси постачальників, які брали участь у тендері, остаточні результати. Всі договірні відносини між КП «Дніпровський електротранспорт» та постачальниками встановлюються поза тендерними майданчиками. Після закінчення електронних торгів усі ставки, додаткова інформація та інформація учасника, які пропонувалися під час проведення електронних торгів зберігаються для можливого перегляду у «Профілі постачальника» у розділі «Історія пропозицій».

8. Вартість життєвого циклу – це сукупність вартості предмета закупівлі або його частини (лота) та інших витрат, які нестиме безпосередньо замовник під час використання, обслуговування та припинення використання предмета закупівлі. Вартість життєвого циклу розраховується відповідно до методики, встановленої у тендерній документації. Оцінка тендерних пропозицій проводиться автоматично електронною системою закупівель на основі критеріїв і методики оцінки, зазначених замовником у тендерній документації, шляхом застосування електронного аукціону. При створенні нецінового критерію в електронній системі закупівель замовник вказує назву такого критерію, перелік можливих варіантів та питому вагу кожного з варіантів. На основі цієї інформації замовник визначає приведену ціну тендерної пропозиції кожного учасника. Чинне законодавство не містить обмежень щодо застосування нецінових критеріїв оцінки лише у разі здійснення закупівлі, яка

має складний або спеціалізований характер. Тому перелік критеріїв оцінки та методика оцінки тендерних пропозицій із зазначенням питомої ваги кожного критерію, визначаються замовником самостійно згідно із законодавством, з дотриманням принципів, закріплених у нормах закону.

9. У багатьох країнах світу публічні закупівлі вважаються ефективним засобом забезпечення економного та оптимального витрачання бюджетних коштів. При цьому перевага надається відкритим тендерним процедурам, функціонуванню централізованих закупівельних організацій та централізованих електронних систем закупівель. Також законодавством більшості країн ЄС жорстко регламентується забезпечення конкуренції під час закупівель, недопущення конфлікту інтересів та встановлення граничних меж закупівельних угод. Такі норми законодавства запозичені у вітчизняну практику здійснення електронних тендерів.

10. Адміністративна відповідальність у сфері публічних закупівель передбачена за порушення ст. 164-14 Кодексу України про адміністративні правопорушення й передбачає покарання у вигляді штрафів. Кримінальна відповідальність у сфері публічних закупівель регулюється Кримінальним кодексом України і передбачає не тільки штрафи, а й обмеження чи позбавлення волі.

11. За результатами проведеного дослідження виявлено переваги запровадження системи електронних закупівель ProZorro, обґрунтовано напрями подальшого реформування системи публічних закупівель в Україні. До позитивних здобутків правового регулювання електронних тендерів у європейських державах, які можуть бути використані під час розроблення пропозицій з удосконалення національного законодавства у відповідній сфері, можна віднести: закріплення обмежень щодо учасників процедур публічних закупівель на основі антикорупційного законодавства, зокрема з метою попередження виникнення конфлікту інтересів; визначення особливостей здійснення місцевих закупівель, тобто надання права органам місцевого самоврядування самостійно організовувати та проводити закупівлі у межах

своїх потреб за кошти місцевих бюджетів; визначення та конкретизація засад недискримінації учасників процедури закупівлі, тобто умов, які недопустимо встановлювати замовникам, як таких, що можуть бути визнані дискримінаційними; недопущення порушення законодавства про економічну конкуренцію, закріплення антиконкурентних вимог та гарантій їх забезпечення при проведенні закупівлі; підвищення гарантій захисту прав іноземних учасників процедур публічних закупівель шляхом встановлення рівних з вітчизняними суб'єктами господарювання умов, крім випадків, коли це може зашкодити суспільним інтересам.

З метою вдосконалення системи ProZorro необхідно: інтегрувати в систему розширені індикатори ризику (у модулі аналітики); розширити можливості розкриття даних про етапи планування та виконання договору; інтегрувати в систему необхідні реєстри інших міністерств України; вдосконалити функціонал рамок угод.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик В.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В.А. Адамик // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 69-78.
2. Афанасьев В.С. Первые системы политической экономии: учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / В.С. Афанасьев. – М.: Инфра-М, 2005. – 383с.
3. Бровдій А.М. Організація публічних закупівель / А.М. Бровдій. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2018. – 183 с.
4. Вареник В.М. Особливості застосування системи державних закупівель ProZorro / В.М. Вареник, Л.О. Євчин // Європейський вектор економічного розвитку. – 2016. – № 2 (21). – С. 55-62.
5. Воронова Л.К. Правове регулювання фінансово – контрольних правовідносин [Електронний ресурс] / Л.К. Воронова. – Режим доступу: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3663>.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
7. Грецький Р. Теоретичні підходи до визначення природи та сутності конкуренції / Р. Грецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2. – С. 35-38.
8. Гризоголазов Т. В. Зарубіжний досвід здійснення державних закупівель / Т.В. Гризоголазов, І.А. Давидов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 19. Ч. 1. – С. 129-133.
9. Державне регулювання закупівель в умовах реалізації адміністративної реформи / Івано-Франківський центр науки, інновацій та інформатизації. – Івано-Франківськ, 2012. – 138 с.
10. Деякі питання здійснення розпорядниками (одержувачами) бюджетних коштів попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за

- бюджетні кошти: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.12.2019 р. № 1070 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070-2019-%D0%BF#Text>.
11. Довгань М. Ю. Адміністративна відповідальність за порушення порядку державної закупівлі товарів, робіт і послуг: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право / М. Ю. Довгань. – Київ, 2013. – 238 с.
 12. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Тво “Знання”, КОО; л.: Вид-во Львів.банк. ін-ту НБУ., 2002. – 566 с.
 13. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.- ред. колегія: Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. – К.: НАДУ, 2011. – Т. 6: Державна служба; наук.-ред. колегія: С.М. Серьогін (співголова), В. М. Сороко (співголова) та ін. – 524 с.
 14. Звіт, що містить аналіз функціонування системи публічних закупівель та узагальнену інформацію про результати здійснення контролю у сфері закупівель за 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c75452b3-bcf4-4bb7-b643-2a9069682cc5&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2019-Rik-vizualizovanaVersiia->.
 15. Звіт, що містить аналіз функціонування системи публічних закупівель та узагальнену інформацію про результати здійснення контролю у сфері закупівель за 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3befc2bd-57c1-4e5b-9d2c-e36a1f624b8c&title=ZvitSferiPublichnikhZakupivelZa2018-Rik>.
 16. Здирко Н. Г. Публічні закупівлі в Україні: історичний аспект становлення та розвитку [Електронний ресурс] / Н. Г. Здирко. – Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2019/48_3_2019/27.pdf.
 17. Ісаєва О. Проблеми здійснення державних закупівель через електронну систему ProZorro / О. Ісаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/66246/1/Iaieva_Problemy.pdf;jsessionid=0EEAF6632D111E64A1642D6859167089.
18. Катроша Л. Система державних закупівель в Україні: теоретичні аспекти / Л. Катроша // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 98–107.
 19. Квач В. Ю. Загальнотеоретичні положення про публічні закупівлі: поняття та призначення / В. Ю. Квач, Р. В. Афанасієв // Молодий вчений. – 2017. – № 11. – С. 884-887.
 20. Кичик К. В. Государственный (муниципальный) заказ как средство государственного регулирования экономики: авто-реф. дисс. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / К. В. Кичик. – М., 2011. – 31 с.
 21. Кодекс України про адміністративні правопорушення в редакції від 27.05.2021 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
 22. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
 23. Критенко О.О. Сутність та особливості функціонування системи державних закупівель / О.О. Критенко. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 9. - С. 42-53.
 24. Кравченко В. М. Формалізація процедур в системі публічних закупівель PROZORRO / В. М. Кравченко, І. Г. Сивицька, Д. Г. Теленкова // Економіка і організація управління. – 2018. – № 1. – С. 24-33.
 25. Кулак О. П. Механізми забезпечення розвитку системи державних закупівель в Україні: дис. ... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 – механізми державного управління / О. П. Кулак. – Запоріжжя, 2013. – 205 с.
 26. Кулак Н.В. Передумови вдосконалення системи державних закупівель шляхом створення електронної системи торгів / Н.В. Кулак // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2014. – Вип. 2. – С. 274-282.

- 27.Лекарь С.І. Світовий досвід державного регулювання публічних закупівель / С.І. Лекарь // Право і суспільство. – 2019. - № 2. – С. 201-208.
- 28.Макроекономіка: базовий електронний текст лекцій [Електронний ресурс] / Укладачі: проф. Малий І.Й., проф. Радіонова І.Ф., доц. Куценко Т.Ф., доц. Федірко Н.В. та ін. – К.: КНЕУ, 2017 – 200 с. – Режим доступу: http://feu.kneu.edu.ua/ua/depts4/mdu/disciplines_of_bachelor_level_mdu/macroeconomics/.
- 29.Методичний посібник з публічних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/575/1.pdf>.
- 30.Міняйло В. П. Інформаційно-аналітичне забезпечення публічних закупівель / В.П. Міняйло // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 16. С. 88-93. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2017_16_17.
- 31.Мочерний С.В. Політекономія: підручник / С.В. Мочерний. – К.: Вікар, 2005. – 386 с.
- 32.Науменко С. М. Система тендерних закупівель: теоретико-методологічні підходи до дефініції і класифікації / С. М. Науменко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(2). – С. 242–247.
- 33.Новаковець В. М. Фінансово-правовий механізм регулювання державних закупівель: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 – адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право / В.М. Новаковець. – Київ, 2012. – 252 с.
- 34.Нога К.О. Функціонування системи електронних державних закупівель: недоліки, проблеми та міжнародний досвід [Електронний ресурс] / К.О. Нога. – Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/24599>.
- 35.Павлюк Т.І. Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці / Т.І. Павлюк // Економіка і суспільство. – 2016. - № 6. – С. 8-13.
- 36.Панасенко Д.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутнісна та функціональна характеристики / Д.А. Панасенко // Вісник Національного

- університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2012. – № 727. – С. 270-276.
- 37.Петруненко Я.В. Зарубіжний досвід регулювання публічних закупівель як господарсько-правового засобу забезпечення ефективного використання державних коштів / Я.В. Петруненко // Правова держава. – 2019. – № 34. – С. 23-28.
- 38.Пінькас Г.І. Фінансово-економічний механізм конкурентоспроможного ринку державних закупівель. – Автореферат. – Дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. за спеціальністю 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. – ДНВЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”, Суми, 2009.
- 39.Порядок міжвідомчої координації державних закупівель: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2001 р. № 1312 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
- 40.Положення про Державну аудиторську службу України: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.02.2016 № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
- 41.Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 42.Про веб-портал Уповноваженого органу з питань закупівель: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 07.04.2020 р. № 648 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 43.Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 21.12.2004 р. № 2171-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 44.Про доступ до публічної інформації: Закон України від 13.01.2011 р. № 2939-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.

45. Про електронні довірчі послуги: Закон України від 5.10.2017 р. № 2155-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
46. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
47. Про заборону використання бюджетних коштів для закупівлі товарів (робіт, послуг) іноземного походження: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.1996 р. № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
48. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
49. Про затвердження Інструкції про порядок використання електронної системи закупівель у разі здійснення закупівель, вартість яких є меншою за вартість, що встановлена в абзацах другому і третьому частини першої статті 2 Закону України «Про публічні закупівлі»: Наказ Державного підприємства «Прозорро» від 19.03.2019 р. № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
50. Про затвердження особливостей закупівель за рамковими угодами та їх укладення: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.09.2017 р. № 1372 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
51. Про затвердження Переліку формальних помилок: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.04.2020 р. № 710 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
52. Про затвердження Порядку визначення предмета закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15.04.2020 р. № 708 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
53. Про затвердження Порядку проведення перевірок закупівель Державною аудиторською службою, її міжрегіональними

- територіальними органами і внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. № 631 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
54. Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 11.06.2020 р. № 1082 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
55. Про затвердження Порядку формування та використання електронного каталогу: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.09.2020 р. № 822 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
56. Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
57. Про затвердження примірної методики визначення вартості життєвого циклу: Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 28.09.2020 р. № 1894 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
58. Про затвердження примірної тендерної документації: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.04.2016 р. № 680 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
59. Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб): Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 30.03.2016 р. № 557 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
60. Про затвердження Положення про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.1993 р. №871 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.

61. Про здійснення державних закупівель: Закон України «» від 10.04.2014 р. № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
62. Про організацію діяльності централізованої закупівельної організації: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 13.06.2018 № 810 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
63. Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг): Постанова Кабінету Міністрів України від 28.06.1997 р. № 694 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
64. Про Порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їхнім виконанням: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.02.1996 р. № 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
65. Про затвердження Порядку захисту вітчизняного ринку у разі закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2001 р. № 347 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
66. Про поставки продукції для державних потреб: Закон України від 22.12.1995 р. №493/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (відмінений).
67. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
68. Пуцентайло П. Конкуренція як економічна категорія / П. Пуцентайло // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 122-126.
69. Стратегія реформування системи публічних закупівель («дорожня карта»): Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р.

- № 175-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
70. Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text>.
71. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.
72. Сухарев А.Я. Избранные труды / [сост. К.И. Амирбеков, И.А. Васькина, Н.А. Кулакова, И.А. Стаценко; вступит. ст. С.И. Герасимова]; Акад. Ген. прокуратуры Рос. Федерации. – М., 2017. – 340 с.
73. Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо тендерних державних закупівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
74. Ткачук С.П. Зарубіжний досвід правового регулювання публічних закупівель / С.П. Ткачук // Прикарпатський юридичний вісник. – 2018. – Вип. 2 (23). – С. 177-181.
75. Тлумачний словник української мови: близько 7 000 слів / за ред. Д. Гринчишина. 3-тє вид., перероб. і доп. – Київ: Освіта, 1999. – 302 с.
76. Угода про асоціацію України з Європейським Союзом від 27.06.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
77. Уманців Ю.М. Еволюція ролі держави в економіці / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло // Економічний вісник університету. – 2016. – № 28/1. – С. 140-148.
78. Фалко Ю. В. Організація державних закупівель: зарубіжний досвід та практика України / Ю.В. Фалко // Університетські наукові записки. – 2014. – № 1 (49). – С. 261-269.
79. Филюк Г.М. Конкуренция и монополия в эпоху глобализации: монография / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 404 с.
80. Хорунжак Н.М. Публічні закупівлі: шляхи вирішення організаційних і контрольно-облікових проблем / Н.М. Хорунжак // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 3(32). – С. 143-149.

- 81.Храмкін А. Теоретичні й методологічні основи сучасної системи державних закупівель / А. Храмкін, О. Воробйова // Державні закупівлі України. – 2008. – № 2. – С. 12-16.
- 82.Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
- 83.Чабан В. Електронні державні закупівлі: на шляху до інтеграції з ЄС [Електронний ресурс] / В. Чабан. – Режим доступу: http://www.vkp.ua/content/news/files/yur_gazeta_chaban_52498_article_1452858542_ua.pdf.
- 84.Чернуха Д.В. Проблеми функціонування та перспективи розвитку системи державних закупівель ProZorro / Д.В. Чернуха // Молодий вчений. – 2018. – № 11 (63). – С. 1231-1234.
- 85.Шатковський О. Розвиток законодавства України щодо державних закупівель: від еволюції до революції / О. Шатковський // Радник у сфері державних закупівель. – 2015. – № 5 (44). –С. 44–48.
- 86.Швед В.В. Конкурентоспроможність підприємства та особливості їх визначення в сучасних умовах / В.В. Швед, С.Л. Яблочников // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Випуск 7/1. – С. 92-97.
- 87.Business Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/procurement.html>.
- 88.Expertus: держзакупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dzakupivli.com.ua/article/541-tenderi-vidi-osoblivost>.
- 89.Government Procurement Law and Policy. The Law Library of Congress, Global Legal Research Center [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу: <https://www.loc.gov/law/help/govt-procurement-law/government-procurement.pdf>.
- 90.ProZorro Продажі. Аналітичний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bi.prozorro.sale/#!/.](https://bi.prozorro.sale/#!/)

Роботу виконав _____

«___» _____ 2021 р.